

FEREASTRA®



October 2020, Vol 154 (7) - News, analysis and modern solutions for windows, doors and curtain wall systems

www.fereastra.ro

25
ani
REHAU
Romania

NHDP
centru de finisaje industriale

decco
EXTRUSION

STURTZ

ŞIŞECAM
FLAT GLASS

VEKA Das Qualitätsprofil

Cover Story, pag 34



WinArhi
software pentru
producția ferestrelor



ALUMINIU ÎN CASA TA



FERESTRE – UȘI – RULOURI – FAȚADE CORTINĂ
Casă călduroasă și sigură cu Aluprof



 **ALUPROF**
SISTEME DIN ALUMINIU
www.aluprof.ro

Fereaștra Magazine includes detailed analyses of the Romanian sector of windows and doors systems, curtain walls and also the latest news about the raw materials and products prices. It provides information concerning the companies in the business - and system suppliers as well as data regarding the specialized trade fairs and exhibitions. The distribution of the magazine is directed to the executive staff of the specialized business organizations, contractors and officials within construction, installations and joinery companies, and also to architects, designers, investment groups etc.

Fereaștra is available free of charge on request to anyone who falls within the controlled circulation criteria. There are 8 issues of the magazine per year, including a top of local windows, doors and curtain walls companies. It is available to anyone who does not meet the criteria at a subscription rate of €89 for 12 issues. Single copies: €12.

Magazine subscription:
For international delivery: 89 euro for 12 issues
For delivery to Romania: 278 lei for 12 issues

Please pay through payment order on
RAMPA Invest SRL București;
CIF (VAT): RO 13506167,
Account (Euro)
RO73 BACX 0000 0000 3649 6320,
SWIFT: BACXROBU, Unicredit Bank - CDG Branch
(for international payment)
or
Account (Lei)
RO23 BACX 0000 0000 3649 6250
Unicredit Bank, branch Charles de Gaulle
(for domestic payment)

Send the order with a copy of P.O. by e-mail:
abonamente@fereastră.ro

ISSN 1582-8778



Rampa Invest SRL

4th District, Bucharest - 040157
17th, Enăchiță Văcărescu Street
Phone/Fax: +4021-336.04.16,
+4021-336.04.17
e-mail: office@fereastră.ro
www.fereastră.ro

STAFF LIST

Senior Editor
Ovidiu-Victor Ștefănescu
Editorial Team
Elena Mitea
Camelia Pantel
Stelian Dincă

Cristina Barticel
Gabriela-Claudia Voicu
Mihaela-Raluca Cristea
Gheorghita Marinciu
Cristian Apostol

Desktop publishing
Eugen Butuc-Cerchez

Sales Department
Hermina Mareș
Ana Ștefănescu
Roxana Agachi
Mircea Filoti

Project Manager
Marius-Cătălin Manea
Chief Financial Officer
Vasile Diaconu
Administrator
Valeriu Marinciu

Tipar executat la:
EVEREST
TIPOGRAFIA

Eveniment | Event

EURO-Fereaștra: Piața de tâmplărie se adaptează noilor tendințe
EURO-Fereaștra: The joinery market is adapting to new trends

6

Analiză | Analysis

Exportul, perturbat temporar de efectele crizei sanitare
Exports, temporarily disrupted by the effects of the health crisis

10

Digitalizarea în contextul pandemiei - un punct nevralgic în acest an
Digitization in the context of the pandemic

Cererea în domeniul accesoriilor, focalizată pe noile aspecte de siguranță
Demand for accessories, focused on new aspects of health safety

Cover Story | Cover Story

34

VEKA aniversează două decenii de excelență pe piața din România
VEKA celebrates two decades of performance on Romanian market

VEKA SPECTRAL, aspectul unic al confortului durabil
VEKA SPECTRAL, the color side of sustainable comfort

Digitalizarea, un obiectiv strategic central ce susține conceptul calității VEKA
Digitization, a strategic target supporting the VEKA quality concept

Opinii | Interview

38

DECCO: Intensificare a operațiunilor din România
DECCO, to intensify the operations in Romania

TRITECH GROUP a adoptat diverse măsuri de dezvoltare
TRITECH GROUP adopted different measures for development

PENOSIL estimează obținerea unei creșteri a cifrei de afaceri din 2020
PENOSIL estimates a growth of turnover in this year

TERAGLASS: 16 milioane de lei pentru automatizarea producției
TERAGLASS invested 16 million lei for automation

RO GRUP GLASS: Majorare cu 40% a încasărilor din acest an
RO GRUP GLASS announces 40% increase in revenues

KLAES: Strategia noastră se concentrează pe digitalizarea afacerii
KLAES: „Our strategy is focused on digitize the business”

Producători & Furnizori | Producers & Suppliers

42

Estimări precaute pentru sezonul de vârf al vânzărilor
Precautionary estimates for peak sales season

Consultanță | Technical Feature

46

Limitarea riscurilor prin tehnologii avansate de securitate
Burglary risk limitation through advanced technologies in the field of security

Produse & Tehnologii | Products & Technologies

48

Montaj profesional folosind sisteme disponibile pe piață
Professional installation of windows and doors, using available systems

ALUPILOT, feronerie inovatoare prezentă în portofoliul Aluprof
Alupilot, new hardware system in Aluprof offer

Scanner-ul ekey ARTE de la Meesenburg, performanțe unice pe piață
ARTE ekey scanner shows unique performance

EJOT®: PRO GAP Giga Flex, profil special de conexiune a ferestrelor
EJOT®: PRO GAP Giga Flex, special solution for window connections

TELECO: Soluții inteligente de control pentru dispozitivele de umbrire
TELECO: Intelligent control device for shading systems

ROTO AL 300, feronerie pentru ferestre din aluminiu cu aspect unitar
ROTO AL 300, hardware for aluminum joinery with sleek design

Index Companii | Suppliers Index

53





Roto NX: Aici, siguranța, confortul
și designul sunt la ele acasă.



Roto România SRL
Tehnologia ferestrelor și ușilor

info.ro@roto-frank.com
www.roto-romania.ro



EURO-Fereastra: Piața de tâmplărie se adaptează noilor tendințe



Ediția a treia a videoconferinței EURO-Fereastra 2020 s-a desfășurat la data de 24 septembrie a.c. și a prilejuit, din nou, dezbateră, sub mottoul „Piața de profil se adaptează noilor tendințe”, a unor teme de interes pentru domeniul tâmplăriei termoizolante. La eveniment au fost invitați reprezentanți marcanți din domeniu, care, pe parcursul a trei ore de discuții, și-au exprimat opiniile cu privire la cele mai recente inițiative legislative, au dezvăluit strategii de management menite să dinamizeze activitatea și au prezentat produse apte pentru a satisface exigențele unei cereri tot mai orientate spre performanță. Pe rând, au reliefat noutățile din domeniu Lőrincz Barnabás - director executiv al Patronatului Producătorilor de Tâmplărie Termoizolantă (PPTT), Adrian Zamfir - director general Glass Rom Impex, Floris Lăzărescu - administrator Romserv Invest, Paul Chiprian - Head of Window Solutions Rehau România, Geo Bostan - sales manager Alukönigstahl, Mihnea Albulescu - area sales manager Roto România și Andrei Cojanu - trainer și tehnician CAD Plan, cărora li s-a adăugat Dana Badea - Product Manager al Alukönigstahl cu o prezentare video înregistrată.

EURO-Fereastra: The joinery market is adapting to new trends

The third edition of the EURO-Fereastra 2020 video conference took place on September 24 c.y. and occasioned, once again, the debate, under the motto "The profile market adapts to new trends", of topics of interest for the field of thermal insulating joinery. Leading representatives in the field were invited to the event, who, during three hours of discussions, expressed their opinions on the latest legislative initiatives, revealed management strategies aimed at boosting the activity and presented products suitable for meets the demands of an increasingly performance-oriented demand. Lőrincz Barnabás - executive director of the Board of Thermal Insulating Joinery Manufacturers (PPTT), Adrian Zamfir - general manager of Glass Rom Impex, Floris Lăzărescu - administrator of Romserv Invest, Paul Chiprian - Head of Window Solutions Rehau Romania, Geo Bostan - sales manager Alukönigstahl, Mihnea Albulescu - sales manager Roto Romania and Andrei Cojanu - trainer and technician CAD Plan, to which was added Dana Badea - Product Manager of Alukönigstahl with a recorded video presentation. The video conference gave the audience sufficient reasons to fully watch the live broadcast, which took place on the most popular online communication channels. Given the technical nature of the presentations and the addressability to the segment of specialists who are familiar with the terminology used and the specific issues of the industry, the event recorded an audience beyond expectations, explainable by the topics that were chosen for the edition. Specifically, the first topic has referred to the new government program, suggestively entitled "Energy Efficient House", which was launched for public debate on the website of the Ministry of Environment, Waters and Forests. A second sensitive topic has addressed to the professional certification of companies in the field of construction and, implicitly, of those in the production sector of thermal insulation carpentry.



Program public al cărui succes este condiționat de auditul profesional

Videoconferința a oferit auditoriului motive suficiente pentru a urmări integral transmisia directă, care a avut loc pe cele mai populare canale de comunicare online. Având în vedere caracterul tehnic al prezentărilor și adresabilitatea către segmentul de specialiști care sunt familiarizați cu terminologia utilizată și cu problematica specifică branșei, evenimentul a înregistrat o audiență peste așteptări, explicabilă prin subiectele care au fost alese pentru ediția respectivă. În mod concret, prima temă s-a referit la noul program guvernamental, sugestiv intitulat „Casa eficientă energetic”, care a fost lansat spre dezbateră publică pe web-site-ul Ministerului Mediului, Apelor și Pădurilor. Conform comunicatului oficial, aproximativ 9.000 de proprietari de case din România își vor putea eficientiza energetic locuințele prin intermediul acestui program, al cărui buget total este de 430 de milioane de lei. Aceștia vor beneficia de o primă energetică în valoare de maximum 15.000 de euro, pe care Ministerul o finanțează prin AFM (Administrația Fondului pentru Mediu). Practic, se vor deconta 60% din costurile unor astfel de lucrări, dar nu mai mult de suma menționată anterior, respectiv 15.000 de euro. Cheltuielile eligibile vizează inclusiv instalarea de ferestre termoizolante, izolarea acoperișului, a pereților exteriori, montarea unei centrale termice mai eficiente, a panourilor solare, sistemelor de ventilație, corpurilor de iluminat cu LED, senzorilor de mișcare etc. Condiția eligibilității proiectului este ca eficiența energetică a locuinței să se îmbunătățească semnificativ, cu minimum o clasă. Beneficiarii vor putea depune online cererea pentru prima energetică, însoțită de un certificat de performanță inițial și

un audit energetic al imobilului unde vor să facă lucrarea. Imediat după acceptarea cererii, proprietarii vor primi un număr unic de înregistrare și vor avea la dispoziție 60 de zile pentru a pregăti dosarul investiției. După aprobarea dosarului, lucrările pot începe se vor derula pentru perioadă de maximum 18 luni, în final realizându-se un nou audit energetic, pentru deblocarea sumelor ce urmează a fi decontate. După cum se observă, sistemul de verificare pare a fi bine pus la punct, singura suspiciune planând asupra felului în care vor fi determinate performanțele energetice, atât inițiale, cât și finale. Problema se referă la posibilitatea realizării verificărilor doar în funcție de materialele folosite, fără a controla în mod nemijlocit calitatea punerii în operă, ceea ce poate genera erori majore în planul rezultatelor.

Certificarea profesională, un deziderat greu de atins

Un al doilea subiect sensibil s-a referit la certificarea profesională a companiilor din domeniul construcțiilor și, implicit, a celor din sectorul de producție a tâmplăriei termoizolante. După cum se știe, Federația Patronatelor Societăților din Construcții (FPSC), din care face parte și PPTT, depune de multă vreme eforturi pentru ca acest subiect să fie reglementat pe piața din România și să se asigure, astfel, un climat concurențial corect, prin eliminarea acelor firme care nu dețin dotarea tehnică necesară derulării proiectelor și nici specialiștii care să asigure punerea profesională în operă a lucrărilor. Un succes din acest punct de vedere este constituit de introducerea în forma republicată a Legii nr. 10/1995 cu privire la calitatea în construcții, la articolul 9 referitor la componentele sistemului de calitate, a

punctelor m) și n), cu privire la „certificarea calificării tehnico-profesionale a operatorilor economici care prestează servicii de proiectare și/sau consultanță în construcții”, respectiv „certificarea calificării tehnico-profesionale a operatorilor economici care execută lucrări de construcții”. Desigur, în această perioadă au loc negocieri între reprezentanții antreprenorilor și autorități pentru a se stabili cu exactitate componența echipelor de specialiști care vor gira procesul de verificare a competențelor profesionale și a dotărilor tehnice. La momentul actual, este dificil de estimat dacă procesele respective vor cădea în sarcina unor funcționari publici sau a unor experți desemnați, care să demonstreze echidistanță și obiectivitate, în același timp.

Generația milenarilor poate schimba percepția asupra montajului profesional

În fine, cea de-a treia temă propusă spre dezbateri a fost reprezentată de încheierea ciclului de traducere a ghidurilor de montaj profesional al ansamblurilor de tâmplărie termoizolantă, prin apariția în variantă românească a celei de-a doua lucrări pe tema respectivă, cu titlul „Ghid pentru montajul pereților cortină”. Realizat de o echipă de experți a reputatului institut german ift Rosenheim, sub patronajul asociației de

asigurare a calității RAL, documentul este o veritabilă capodoperă tehnică, sintetizând întreaga problematică legată de instalarea corectă a acestor structuri moderne. După cum se știe, improvizațiile au suscitat multă vreme atenția experților, care s-au confruntat de-a lungul anilor cu diverse reclamații cu privire la punerea incorectă în operă a produselor de tâmplărie. Fără a se constitui într-un panaceu, ambele ghiduri disponibile în prezent pe piața locală, atât cel pentru ferestre/uși, cât și cel mai recent, care a fost menționat anterior, vor fi de un real folos companiilor implicate în operațiuni de instalare, cu atât mai mult cu cât prevederile legale actuale cu privire la auditarea energetică a proiectelor vor impune, fără îndoială, o mai mare atenție asupra detaliilor de montaj ce pot asigura succesul sau, dimpotrivă, se pot constitui în cauză principală a eșecului unei lucrări. Desigur, calcule realiste indică faptul că, pentru a finanța un proces de instalare în conformitate cu ghidurile ift Rosenheim, costurile cu tâmplăria se vor dubla, practic, ceea ce se poate constitui într-o cauză subiectivă de respingere a unei asemenea alternative. Totuși, odată cu evoluția pieței este de așteptat ca cererea să se orienteze tot mai mult spre astfel de soluții, iar companiile să descopere profitabilitatea superioară a unor rulaje de produse și servicii cu o valoare ridicată foarte mare. Desigur, există și opțiunea compromisului, care a marcat

istoria de aproape trei decenii a operațiunilor de montaj din România, însă este de presupus că aceasta nu va mai fi la fel de atractivă ca în trecut, fie și numai pentru simplul motiv că beneficiarii din generația milenarilor au alte valori și o abordare net diferită față de predecesorii lor. În continuare, sunt punctate succint intervențiile cele mai interesante de la videoconferința care a avut loc la finele lui septembrie a.c.

Lörincz Barnabás - director executiv al PPTT: „Programul guvernului României intitulat „Casa eficientă energetic” constituie o inițiativă benefică pentru domeniul nostru de activitate, putând genera o injecție binevenită de capital. Desigur, ar fi fost bine ca un asemenea plan să fi fost inițiat mult mai devreme. La momentul actual, fondurile propuse sunt aproape epuizate, fiind cheltuite deja aproape 300 milioane de lei pentru circa 8.000 de aplicații. În ceea ce privește auditul, este posibilă o măsurare precisă a câștigului energetic obținut prin acțiunile de reabilitare implementate, cu condiția ca procesul respectiv să fie bine documentat și realizat atât în faza inițială, cât și în cea finală. O condiție a calității lucrărilor o constituie însă certificarea companiilor care pun în operă proiectele, iar pe segmentul ferestrelor un astfel de proces este derulat de PPTT de mai mulți ani. În trecut, am propus ministerului



SALAMANDER
WINDOW & DOOR SYSTEMS

Fereastra dvs. îmbunătățită digital

Durabil, flexibil, digital: Aceasta este platforma noastră greenEvolution pentru soluții individuale.

greenEvolution

Cu șase variante de profile compatibile din platforma greenEvolution, puteți oferi clienților dvs. produse de calitate personalizate și beneficiați de:



Informații transparente,
disponibile digital



Design tangibil și materialitate
într-o varietate nouă



Vânzări mai mari prin economii
de costuri și Upselling

Descoperiți acum pe
salamander-windows.com

de resort realizarea unui normativ care să reglementeze operațiunile de montaj, elaborând chiar un draft, conceput în colaborare cu cei mai importanți furnizori de materiale care activează pe piața din România. Din păcate, demersul nostru s-a finalizat cu un eșec, din diverse motive, una dintre cauze fiind aceea că autoritățile publice nu doresc întotdeauna ca un domeniu sau altul să fie foarte bine clarificat. Sperăm ca lucrurile să se schimbe inclusiv din acest punct de vedere. Referitor la certificarea prevăzută în forma modificată a Legii 10 cu privire la calitatea în construcții, trebuie menționat că schimbarea respectivă a survenit ca urmare a presiunilor exercitate de FPSC. Problema este că în termen de doi ani de la publicarea legii trebuie stabilite normele de aplicare. Noi am încercat să găsim un numitor comun al poziției mediului de afaceri și celui universitar cu privire la acest subiect, însă oficialii Guvernului au prorogat pentru a doua oară luarea unei decizii. Astfel, este obligatoriu ca până în august 2021 să fie clarificată problema în cauză”.

Adrian Zamfir - director general Glass Rom Impex: „Susținem în mod expres prezența experților în comisiile de evaluare a companiilor de construcții. Din păcate, senzația este că în prezent ne învârtim într-un cerc vicios. Titulatura de experți în România este dată de experiența fiecăruia în domeniul său de activitate, unde nu este obligatoriu ca ceea ce face să fie neapărat corect. Problemele apărute de-a lungul timpului, cel puțin în domeniul pereților cortină, sunt rezultatul greșelilor realizate de unii dintre acești așa-numiți experți. În plus, dacă se pune problema suținerii unui punct de vedere în instanță, dată fiind poziția subiectivă a persoanelor respective, este dificilă formularea unei poziții general acceptate. De aceea, este imperios necesară clarificarea noțiunii de expert în fațade cortină, ca fiind o persoană a cărei calificare să fie validată de autoritățile publice. Noi, ca membri ai unei organizații patronale, vom avea șanse reale de a ne impune punctul de vedere doar atunci când se va schimba și abordarea guvernamentală, în sensul unei orientări în direcția profesionistă și nu în cea politică. În ceea ce privește activitatea companiei, noi suntem într-o poziție favorizată datorită faptului că avem investitori în acționariat, ceea ce ne-a permis să depășim destul de ușor problemele generate de pandemia Covid-19, întrucât în ultima perioadă am lucrat pentru partenerii noștri. Referitor la montajul elementelor de tâmplărie termoizolantă, considerăm că este necesară stabilirea unui set de reguli generale care să fie respectate de toată lumea, deoarece subiectivismul, mai ales cel al proiectanților, duce la o serie de interpretări, cum ar fi cele referitoare la reacția la foc a pereților cortină, în final ajungându-se, iarăși, la un cerc vicios, fără ca problema de fond să fie soluționată”.

Floris Lăzărescu, administrator Romserv Invest: „Am reușit să depășim, până în prezent, provocările pandemiei Covid-19, iar cifra de afaceri a companiei noastre a sporit semnificativ în perioada respectivă, la fel ca și profitul. Punem această evoluție pe seama eforturilor depuse de PPTT și FPSC, care au avut ca rezultat adoptarea OUG nr. 114/2018, ce a adus multiple avantaje companiilor din domeniul construcțiilor și, implicit, celor de pe segmentul de tâmplărie termoizolantă. Au fost soluționate multiple probleme legate de salarizare, de recrutarea forței calificate de muncă etc. Oamenii reprezintă un activ extrem de valoros al oricărei companii, indiferent de nivelul de automatizare a acesteia. În ceea ce privește montajul profesionist, din păcate la momentul actual pe piața din România sunt extraordinar de puține cazurile în care apar astfel de solicitări, nici măcar dezvoltatorii nefiind interesați de asemenea abordări. Desigur, pentru companii, o valoare adăugată mai mare a produsului finit s-ar transpune în mod automat asupra profitabilității. Pentru a ajunge însă acolo este necesar ca beneficiarii să conștientizeze importanța respectării unor norme minimale de montaj și să înțeleagă avantajele pe care acesta le aduce, în materie de eficiență energetică, etanșeizare, durabilitate, funcționalitate etc. Din păcate, în prezent clienții sunt mai degrabă atrași de reducerile de preț și ignoră toate celelalte aspecte. O vină majoră o au și cei care aplică astfel de strategii, întrucât prin acestea nu fac altceva decât să zădărnicească eforturile financiare ale utilizatorilor care, în final, se alege cu o soluție tehnică necorespunzătoare”.

Paul Chipriean, Head of Window Solutions Rehau România: „Aniversăm 25 de ani de prezență pe segmentul de profile PVC din România într-un context atipic, dat de criza sanitară pe care o traversăm. Cu siguranță, vom mai rămâne încă multă vreme de acum înainte pe piața locală, unde țintim mereu să ocupăm o poziție fruntașă în topul furnizorilor. În ceea ce privește montajul corect, din punctul nostru de vedere pentru proiectele mari din gama low-cost sau mediu este aproape imposibil de impus un sistem de calitate. Înregistrăm foarte multe reclamații din acest punct de vedere, beneficiarii crezând, în mod eronat, că Rehau are vreo responsabilitate în ceea ce privește instalarea. Deficiențe apar și din cauza faptului că producătorii montează prin intermediul unor dealeri, ale căror practici de montaj nu pot fi controlate. Noi am inițiat un proiect intitulat Rehau Authorised Partner, ce are ca scop autorizarea atât pe partea de producție, cât și pe cea de montaj. Obiectivul declarat este să ajungem la zero reclamații, indiferent dacă este vorba despre performanțele produsului sau punerea acestuia în operă. Deși echipa managerială actuală a Rehau se află pe această poziție de numai doi ani, experiența acumulată în această perioadă ne-a

demonstrat că industria de tâmplărie termoizolantă este una dintre cele mai complexe din domeniul construcțiilor. Apreciem eforturile patronatului și considerăm că ar fi benefică existența unor verificatori de proiecte și a unor experți din partea ministerului de resort. Noi am fost permanent promotorii calității, în prezent aflându-ne pe punctul de a lansa o soluție inovatoare, care să faciliteze în mod semnificativ operațiunile de montaj. Este vorba despre sistemul Rehau JustSmart, un produs care permite instalarea unei ferestre de către un singur operator, indiferent de profilul din care este executată aceasta”.

Geo Bostan - sales manager Alukönigstahl: „Recent s-a împlinit un sfert de secol de când Alukönigstahl activează oficial pe piața locală, livrând soluții de cea mai înaltă calitate. Despre aceeași calitate este vorba și atunci când analizăm cele două ghiduri ift Rosenheim pe care revista Fereastră le distribuie în România. Cele două lucrări reprezintă, în esență, răspunsul la întreaga problemă aflată în discuție. Documentele includ toate informațiile legate de montajul corect, iar faptul că în prezent sunt disponibile în limba română constituie un mare avantaj. În ceea ce ne privește, după cum se știe, produsele pe care le promovăm - Schüco pe segmentul de aluminiu, respectiv Jansen pe ce de oțel - sunt recunoscute prin nivelul ridicat de inovație pe care îl încorporează. Nici acest an nu facem excepție, fiind lansate produse cu care venim în întâmpinarea cererii partenerilor. În prezent, promovăm pe piața românească circa 290 de sisteme, la nivel global existând peste 600 de tipuri de profile. Chiar și pentru un specialist este dificil să le cunoască pe toate, de aceea fiind utilă consultarea cataloagelor online unde pot afla informații complete despre fiecare dintre acestea. Multe dintre acestea reprezintă recomandări cu privire la montaj, întrucât un produs, indiferent de performanțele sale, nu oferă ceea ce promite dacă nu este bine pus în operă. De aceea, probabil că de o importanță capitală este controlul calității atât în fabrică, cât și pe șantier, care, alături de respectarea normelor stipulate în cadrul ghidurilor, ar putea duce la rezultate mult mai bune decât cele care se înregistrează în prezent”.

Mihnea Albulescu - area sales manager Roto România: „Urmăm îndeaproape trendul construcțiilor în această perioadă dificilă marcată de pandemie. Nu am întâmpinat probleme de aprovizionare a partenerilor. Ne-am capacitat depozitul în așa fel încât, chiar și în intervalul în care a fost declarată stare de urgență, am reușit să gestionăm bine situația. Fabricile noastre au funcționat în regim normal, iar digitalizarea ne-a ajutat foarte mult în optimizarea operațiunilor. Toate informațiile despre produsele noi și montajul acestora sunt disponibile în sisteme

de școlarizare online, astfel încât partenerii beneficiază de informații actualizate cu privire la soluțiile din portofoliul nostru. Din păcate, mediul virtual are limitele sale și nu poate înlocui în totalitate contactul direct dintre persoane și, de aceea, nici nu ar fi de dorit o trecere exclusivă la sistemele digitale. Totuși, absența de la târguri și expoziții va fi compensată de prezentări virtuale care să ne permită prezentarea celor mai recente produse către parteneri. Una dintre cele mai interesante soluții din portofoliul Roto - o companie al cărei fondator a inventat sistemele oscilobatante - este reprezentată în continuare de sistemul Roto NX, care ne consolidează poziția de lider mondial pe acest segment de deschideri. Noi adaptăm în permanență feroneriea la necesitățile clientului, astfel încât sistemele noastre evoluează în mod continuu, iar Roto NX constituie expresia concretă a procesului respectiv”.

Dana Badea, Product Manager al Alukönigstahl: „Suntem tot timpul preocupați pentru a dezvolta soluții utile atât pentru prezent, cât și pentru viitor. Întrucât digitalizarea a devenit, în ultimii ani, una dintre direcțiile majore de dezvoltare, propunem o soluție destinată atelierelor de tâmplărie, concepută pentru a optimiza procesele de fabricație. Fabrication Data Center constituie un dispozitiv de tip minicalculator ce include

un display dotat cu ecran tactil și un scanner pentru codurile de bare. Este preferabilă utilizarea online a instrumentului respectiv, pentru a asigura o conexiune directă la cataloagele electronice puse la dispoziție de Alukönigstahl. Pe calculator este preinstalat un program dedicat SchucAl, folosit pentru operațiunile de scanare, ce are capacitatea de a identifica poziția din care face parte profilul ce urmează a fi prelucrat (informații suplimentare despre acesta sunt disponibile în cataloage), printr-o simplă apăsare a butonului Find de pe ecran. De asemenea, dispozitivul asigură accesul la informații legate de prelucrările profilului, prin accesarea secțiunii Processing. Se pot adăuga și prelucrări suplimentare sau vizualiza cele deja existente, aferente elementului respectiv. Fabrication Data Center se folosește inclusiv pentru vizualizarea filmelor de montaj, disponibile tot în cataloagele online, ce facilitează înțelegerea modului în care se poate realiza instalarea anumitor componente. Practic, dispozitivul descris anterior este un produs foarte util, optimizat anterior pentru utilizarea în atelier, ce permite operatorilor vizionarea tridimensională a operațiunilor ce trebuie executate, pentru a elimina erorile ce ar putea apărea”.

Andrei Cojanu - trainer și tehnician CAD Plan: „Deja în Europa de Vest modul de lucru cu BIM a devenit deja standard, iar pe piața

din România trendul respectiv a început să fie tot mai vizibil atât în ceea ce-i privește pe inginerii proiectanți, cât și pe arhitecți. Estimăm o creștere exponențială a gradului de utilizare în următoarele luni, ca urmare a experienței recente, ce a obligat, practic, întreaga societate să se adapteze la noile modele digitale. Pe segmentul proiectării pereților cortină, compania noastră promovează aplicația specializată Athena. Suntem o firmă din Frankfurt - Germania, cu 25 de ani de experiență în domeniul proiectării asistate de computer, având 16 parteneri în întreaga lume. Aplicația Athena este disponibilă în 10 limbi și are deja peste 15.000 de utilizatori pe plan global. Obiectivul nostru actual este de a interconecta, prin intermediul acestui software, aplicația CAD cu cea de gestiune de tip ERP și cu cea de producție CAM. Felul cum realizăm acest lucru poate fi explicat prin intermediul a două proiecte de referință: Dock in Three, din Praga, respectiv Ferreus Dome - o extindere a unui hotel din Cracovia. Athena este cea mai bună combinație între 2D și 3D, ca interfață dintre ERP, modulele de calcul și cele de producție. Toate cele menționate anterior conlucrează, astfel, în mod optim la atingerea țintei propuse, care constă în facilitarea operațiunilor de proiectare și execuție a fațadelor cortină moderne”.

Ovidiu ȘTEFĂNESCU



greenteQ

mânere de ușă spațiale

VBH

Prin diferitele forme și dimensiuni, mânerile de uși spațiale **greenteQ** oferă o varietate mare de opțiuni de design pentru toate tipologiile de uși (lemn, plastic, aluminiu și sticlă). Sistemele variate de montare permit utilizarea mânerelor pe o singură parte sau în pereche, atât la interior cât și la exterior.

Mânerile sunt fabricate din oțel inoxidabil cu finisaj satinat, având astfel o bună rezistență la intemperii și coroziune, inclusiv la cea a acizilor slabi. De asemenea, este aprobată oficial și autorizată folosirea acestei game de mâneri **greenteQ** în medii afectate de poluare moderată cu clorură și cu dioxid de sulf.

Mânerile **greenteQ** sunt testate pentru o utilizare extrem de intensă.

Gama de produse marca **greenteQ** conține în principal produse destinate aplicațiilor în construcții și comerț și este disponibilă în întreaga lume.

WWW.VBH.RO

Exportul, perturbat temporar de efectele crizei sanitare



Deși în ultimii ani s-a constatat în principiu (cu unele întreruperi, în 2016, 2017, 2018 și doar punctual în 2019-2020) un reviriment în sectorul

construcțiilor, pe piața autohtonă de ferestre cererea continuă și în acest an, mai ales în contextul actualei crize sanitare, să se afle sub potențialul capacităților de producție ale firmelor din branșă, cu toate că, pe termen mediu, se evidențiază și în continuare premisele unei reluări susținute a comenzilor. De aceea, pentru a induce totuși o notă de optimism ponderat în rândul managerilor din branșă, obligați să activeze și în continuare într-un mediu de afaceri tot mai arid și competitiv (marcat inclusiv de necesitatea stringentă a adaptării la noile caracteristici ale cererii, precum și la procesul de digitalizare), trebuie precizat că, în ultimul deceniu, a fost identificată și exploatată cu un deosebit succes una din puținele oportunități care au asigurat continuitatea activității, în condiții onorabile, a firmelor specializate – și anume exportul.



Exports, temporarily disrupted by the effects of the health crisis

Although in recent years there has recorded a recovery in the construction sector, on the domestic fenestration market the demand continues this year (especially in the context of the current sanitary crises) to remain under the potential of the production capacities of the companies in the branch, although, in the medium term, the premises of a sustained resumption of orders are still realistic. Therefore, companies are forced to continue to operate in an increasingly arid and competitive business environment (marked by the urgent need to adapt to new characteristics of demand, such as and the digitization process). In the last decade, one of the few opportunities – namely export – has ensured the continuity of the activity of specialized companies. Regarding the activity of producers in our country, which either carry out direct export sales operations or through partnerships with local companies, it must also be said that the option of delivery to foreign markets continues to be viable even in the pandemic period, its negative effects only occasionally disrupting the main target markets. According to the analysis of this year, with the first wave of the Covid-19 pandemic, the decrease in exports, for two months, was about -50% and the main problems was related, in general, to the impediments regarding the international transport of finished products. However, international trade operations have gradually resumed, although that there are still several restrictions on the movement of persons and some in terms of movement of goods. The premises regarding the relatively optimal export conditions are still visible, especially since certain data, available from Eurostat, extracted on 1.10.2020 and updated on 4.08.2020, confirm the upward trend of joinery deliveries. Consequently, the officials of the European Institute of Statistics have estimated, for 2019, exports of 236.7 million euro (for PVC, aluminum, steel and wood joinery), which represents an increase compared to the 235.5 million euro of 2018.

În ceea ce privește activitatea producătorilor din țara noastră, care fie derulează operațiuni de vânzare directă la export, fie prin intermediul unor parteneriate cu firme locale, deja consolidate, mai trebuie spus și că opțiunea livrării pe piețele din străinătate continuă să fie viabilă chiar și în perioada pandemiei, ale cărei efecte (destul de grave în Europa) au perturbat doar punctual principalele piețe-țintă. Din analiza informațiilor curente, mai ales în primăvara acestui an, odată cu primul val al pandemiei de Covid-19 (care a dus la reacția rapidă a guvernelor majorității țărilor din întreaga lume, ce au impus măsuri restrictive de tipul stării de urgență), rezultă că scăderea exportului, timp de două luni, a fost de circa -50%, principalele probleme semnalate de exportatorii din țara noastră fiind legate, în general, de impedimentele privind transportul internațional al produselor finite. Operațiunile de comerț internațional s-au reluat însă treptat, deși trebuie spus că există în continuare mai multe restricții aplicate circulației persoanelor (obligate să efectueze teste relativ costisitoare, dacă se deplasează în străinătate și, în cazul existenței unor probleme de sănătate, forțate să intre în carantină sau în autoizolare, timp de 14 zile), cu unele situații dificile și în ceea ce privește circulația mărfurilor.

Livrările externe de tâmplărie din PVC sunt cele mai consistente

Premisele privind derularea în condiții relativ optime a exportului sunt însă vizibile și în continuare, mai ales că anumite date, disponibile la Eurostat, extrase la 1.10.2020 și actualizate la data de 4.08.2020, confirmă trendul ascendent al livrărilor de tâmplărie din țara noastră. În consecință, oficialii institutului european de statistică au estimat, pentru 2019, exporturi de 236,7 milioane de euro (la tâmplăria din PVC, aluminiu, oțel și lemn), ceea ce reprezintă o ascensiune față de cele 235,5 milioane de euro din 2018.

După cum se cunoaște, pe plan european, sectorul tâmplăriei din PVC este reunit în cadrul unui cod PRODCOM specific - pentru categoria „Ferestre și uși din material plastic, inclusiv ramele, tocurele și cercevele acestora”, disponibil în bazele de date ale biroului european

de statistică Eurostat. Astfel, pentru intervalul ianuarie-decembrie 2019, valoarea producției din România a fost de 482,5 milioane de euro, fiind corespunzătoare unei cantități de peste 6,22 milioane de unități. Din acest nivel, exportul a însumat 177,3 milioane de euro (1,08 milioane de bucăți), ceea ce plasează țara noastră pe poziția a treia din UE, după Polonia și Germania, iar importul s-a cifrat la 22,3 milioane de euro, pentru 689.827 de unități. În 2018, producția internă autohtonă a fost puțin peste 445,4 milioane de euro (4,6 milioane de bucăți), cu un export de 174,5 milioane de euro (1,13 milioane de unități) și o cotă a importului de 19,5 milioane de euro (870.220 de bucăți). Datele agregate referitoare exclusiv la producție arată faptul că în UE-28, anul trecut, s-au fabricat aproape 70 de milioane de ferestre și uși din PVC, în cuantum de 13,56 miliarde euro. Tot în UE-28, importul de tâmplărie din PVC s-a plasat la 1,4 miliarde euro și circa 24,3 milioane de unități, iar exportul la aproape 2,42 miliarde euro și 25,24 milioane de bucăți. Mai trebuie specificat că din statistica Eurostat (PRODCOM și PRODQNT) s-a decis excluderea unor date, nedecarate de unele state membre sau care conțin erori.

Exportul de ansambluri din alte materiale a atins cote optime

Datele biroului european de statistică, aferente intervalului ianuarie-decembrie 2019 și codului PRODCOM „Uși din aluminiu, ramele acestora, ferestre din aluminiu, tocure și cercevele din același material”, confirmă faptul că valoarea producției interne din România - și cantitatea aferentă - continuă să fie inferioare potențialului real al pieței autohtone de profil. Mai precis, în 2019, producția internă oficială de tâmplărie din aluminiu din țara noastră (care - la fel ca și pe celelalte segmente - nu ia în considerare activitatea nefiscalizată) se cifrează la 51,8 milioane de euro (pentru 191.833 de unități), importul plasându-se la puțin peste 7,6 milioane de euro (391.100 de bucăți), iar exportul la 34,5 milioane de euro (sau 160.001 bucăți). La nivelul lui 2018, producția internă din țara noastră s-a situat la 53,8 milioane de euro, pentru 294.788 de unități, cu un import de 290.128 de bucăți (respectiv, 6,7 milioane

de euro) și un export de 229.578 de unități (în cuantum de 35,3 milioane de euro). În cadrul UE-28, producția de tâmplărie din aluminiu a statelor membre a însumat, anul trecut, 13,9 miliarde euro, sumă corespunzătoare unei cantități de 38,2 milioane de ferestre și uși, importul fiind de 1,06 miliarde euro (25,5 milioane de unități), iar exportul de aproape 1,9 miliarde euro (12,1 milioane de bucăți).

În același timp, cele mai recente date disponibile la biroul european de statistică Eurostat, cu privire la codul PRODCOM ce reunește produsele denumite „Ferestre, ferestre de tip francez și cadrele lor, din lemn”, indică faptul că, în România, s-au produs, anul trecut, 211.344 de bucăți cu un cuantum de circa 31,7 milioane de euro, iar exportul s-a cifrat la 170.675 de unități (pentru 16,6 milioane de euro). Totodată, în România s-au importat 123.826 de ferestre din lemn, care au totalizat 6,8 milioane de euro. La nivelul lui 2018, indicii PRODVAL și PRODQNT pentru aceste ansambluri au fost, în țara noastră, de 27,2 milioane de euro și 158.719 de unități, cu un export de 18,2 milioane de euro și 177.854 de unități și importuri de 6,4 milioane de euro și 91.321 de bucăți. În 2019, valoarea producției de ferestre din lemn la nivelul UE-28 a fost de circa 6,5 miliarde euro, pentru 19,9 milioane de bucăți, cu un export extra-comunitar de 1,46 miliarde euro (9,37 milioane de unități) și o cotă a importului de 1,13 miliarde euro și 8,73 milioane de unități. Noile date ale Eurostat, valabile pentru anul 2019 cu privire la produsele reunite în cadrul codului PRODCOM denumit „Uși din oțel și alte metale (exclusiv aluminiu), cadre pentru uși, ferestre din oțel și ramele acestora” reflectă faptul că indicatorul valoric al pieței românești de profil, rezultat prin analiza pragului

de referință PRODVAL (cuantumul producției interne), indică o valoare optimă (circa 28,7 milioane de euro), ceea ce înseamnă că firmele din branșă au un potențial însemnat în ceea ce privește vânzările, inclusiv pe plan local. Totuși, producția internă din România, ce a însumat anul trecut 28,7 milioane de euro (sau 89.878 de unități), a fost surclasată de importuri, cifrate la 43,5 milioane de euro și 486.472 de bucăți, în timp ce exporturile de ansambluri metalice nu au depășit 8,3 milioane de euro, pentru 56.529 de unități. În cele ce urmează, sunt prezentate mai multe opinii formulate de principalii exportatori de tâmplărie, ce reprezintă, în general, producători consacrați din România.



Florin Oncioiu, administrator Arcom Gealan: „Pandemia de Covid-19 a avut un impact deosebit de puternic asupra operațiunilor noastre de export. Conform evaluărilor curente, putem afirma că rezultatele generate de activitățile respective s-au redus la jumătate în primele nouă luni din 2020, față de perioada similară a anului precedent, astfel încât, la momentul

actual, cifra de afaceri pe acest segment reprezintă nu mai mult de 15% din totalul rezultatelor. Dintre piețele externe pe care activează compania noastră, foarte puternic afectate au fost cele din zona Golfului Persic, unde, practic, în perioada carantinei, toate lucrările au fost stopate. La momentul actual însă, sesizăm instalarea unui oarecare trend de revigorare, concretizat prin reluarea lucrului la anumite obiective, dar este greu de crezut că va mai fi posibilă o recuperare a pierderilor până la finele anului în curs. Din fericire pentru noi, scăderile au fost în totalitate compensate de creșterile pe care le-am consemnat pe piața din România, unde suntem implicați într-o multitudine de proiecte atât din gama reabilitărilor, cât și din cea a construcției de imobile rezidențiale noi. Practic, pe segmentele respective, am înregistrat îmbunătățiri nete, care au făcut ca, la finele lunii septembrie, cifra de afaceri totală să se situeze la nivelul celei din anul precedent. În ceea ce privește prognozele, estimăm chiar că vom încheia anul cu vânzări mai mari decât cele raportate în 2019. De asemenea, sperăm ca anul următor situația la export să se remedieze complet. În continuare, lucrăm cu sisteme de cea mai înaltă performanță, de la furnizori tradiționali precum Gealan și Roto, iar acesta constituie un argument solid, ce garantează calitatea produselor promovate. Desigur, rămânem precauți și abordăm pandemia de Covid-19 cu cea mai mare atenție. Datorită specificului activității noastre, lucrul la distanță nu este posibil decât pentru o parte a personalului TESA, dar am reușit să gestionăm în mod optim criza și să menținem liniile de producție în funcțiune. Pentru relațiile cu furnizorii și partenerii, profităm de avantajele sistemelor virtuale de comunicare, cu toate că,

Descoperiți Calitatea sistemelor germane bine făcute

KÖMMERLING 76 MD - este cel mai modern și cel mai bun sistem de ferestre și uși din clasa sa

Acest sistem este de înaltă calitate, datorită termoizolației sale având ca efecte: economii vizibile în costurile de încălzire, o protecție fonică optimă, o protecție antiefracție și oferă totodată o gamă largă de opțiuni de design, prin formă și culoare.



Sistemul KÖMMERLING 76 MD oferă toate beneficiile ferestrelor moderne.

Acest sistem îndeplinește toate standardele, fie că e vorba despre proiectare, proprietăți structurale, valori de izolare sau protecția mediului înconjurător, datorită profilelor PVC cu stabilizatori ecologici complet reciclabili.

Sistemul KÖMMERLING 76 MD - cu un design inovator, poate suporta geamuri duble sau triple cu o grosime de până la 48 mm. Grație tehnologiei inteligente de fixare, instalarea profesională se execută ușor și curat, facilitând schimbarea tâmplăriei vechi cu noul sistem de ferestre moderne.

Oferă variante de placare cu aluminiu la exterior: AluClip, AluClip Pro, AluClip Zero și AddOn.



KÖMMERLING 76 MD

Sisteme de ferestre și uși cu adâncime constructivă de 76 mm, ideală pentru renovări sau clădiri noi

- Sistem de profil cu 6 camere de izolare termică și fonică
- Garnitura centrală suplimentară asigură cea mai bună protecție termică și fonică
- Izolare fonică de până la 48 dB
- Combinația dintre tocul și cerceveaua standard este de 108 mm
- Soluții de ventilare
- Sistem antiefracție datorită armăturilor speciale
- Cu noul sistem economisiți costurile energetice, având un coeficient de izolare termică a profilului cu o valoare în versiunea standard (doar PVC și armături) de $U_w = 1.0 \text{ W/(m}^2\text{K)}$
- Disponibil în alb, crem și culori sau texturi de lemn
- Utilizat și la casele pasive $U_w = 0,80 \text{ W/(m}^2\text{K)}$



după finalizarea stării de urgență, am reluat și o parte din întâlnirile directe”.



Gelmar Săvulescu, director general al companiei Fereastră Suki: „Cele mai recente analize financiare ale activității companiei noastre relevă faptul că activitatea de export pe care o derulăm generează aproximativ jumătate din încasările înregistrate pe segmentul producției de tâmplărie. Pentru acest an, estimăm că din operațiunile externe vom reuși să cumulăm între 1,5 milioane de euro și 1,7 milioane de euro. În prezent, ne adresăm preponderent piețelor din Italia și Canada, însă ne propunem ca, în viitorul apropiat, să accesăm inclusiv zona Marii Britanii, cu produse specifice acestora. Anul 2020 nu a fost ușor, fiind marcat de dezechilibre generate de pandemia de Covid-19. Concret, am întâmpinat anumite probleme legate de carantina care a fost impusă de guvernele unor state unde compania noastră derulează activități comerciale. Situația respectivă a dus, în mod inerent, la scăderea comenzilor și ne-a forțat să aplicăm o serie de măsuri mai dure, pentru a ține costurile sub control. Este vorba, în principal, despre șomajul tehnic parțial care a vizat o parte a echipei noastre. Mai important însă este faptul că am acționat hotărât pentru a preîntâmpina înrăutățirea situației, luând o serie de măsuri igienico-sanitare, care să asigure protecția angajaților și clienților. În afară de acestea, am investit în creșterea capacităților de producție, prin relocarea activităților curente în spații noi, mai mari, mai sigure și, în același timp, mai bine adaptate nevoilor curente de afaceri. Toate cele menționate anterior constituie o dovadă că ne menținem optimismul și mizăm în continuare pe consolidarea afacerii. În ceea ce privește strict exportul, estimările noastre indică faptul că, deși ponderea cantitativă a acestora se va menține în jurul nivelului de 50%, cea valorică se va majora în perioada următoare, tocmai datorită calității superioare a produselor pe care le livrăm”.



Florin Luca, director executiv al ADF Prod: „Livrările de produse specifice pe piețele externe au însumat, în 2019, aproximativ 40% din cifra de afaceri proprie, pentru anul în curs fiind anticipată o menținere a acestei ponderi.

Derulăm operațiuni de export în țări precum Italia, Franța, Germania, Belgia și Austria. Produsele ce poartă marca ADF sunt fabricate conform aceluiași standard de calitate atât pentru piața națională, cât și pentru cele externe. Ansamblurile termoizolante sunt disponibile în următoarele game constructive: ADF Exclusiv, ADF Design, ADF Smart, ADF Smart Alu și ADF Premium. Acestea integrează profile Salamander (seriile bluEvolution 92, bluEvolution 82 și Streamline 76), feronerie Maco, geam termoizolant realizat cu sticlă Saint-Gobain și distanțier termic DuraTherm. Această tehnologie de aplicare robotizată a distanțierului de tip warm edge - DuraTherm este unică în România. Pe piețele externe, avem în desfășurare parteneriate cu firme locale care se implică și în instalarea produselor, țara cea mai reprezentativă din acest punct de vedere fiind Italia. Livrările externe proprii din 2020 au fost afectate de restricționarea transporturilor de marfă și de închiderea granițelor în unele țări europene din lunile aprilie și mai. Astfel, criza sanitară internațională a avut un impact destul de important asupra planurilor pe care ni le-am făcut la începutul acestui an. În continuare, considerăm însă că exporturile proprii vor crește (urmând a fi recuperate pierderile din intervalul stării de urgență/ de alertă) și ne așteptăm ca acest segment să se dezvolte atât timp cât produsele livrate vor fi conforme cu normativele și cerințele Uniunii Europene. De asemenea, pe aceste piețe externe vor intra în vigoare noi exigențe de termoizolare care considerăm că vor influența într-un mod pozitiv procesul de vânzare a produselor premium, potențialii beneficiari urmând să se orienteze către achiziția de produse calitative și care respectă normativele impuse de legislația UE”.



Dan Ofrim, administrator al Arcer: „Activitățile de export au o contribuție de aproximativ 20% la încasările proprii. Acest procent este unul care variază, în perioada 2012 - 2014, atingându-se ponderi de peste 30% din producție. Am exportat în țări precum Olanda, Germania, Elveția, Marea Britanie, Franța și Ungaria și am avut mai multe proiecte importante în Paris și München. La începutul anului 2020, am primit două comenzi pe care le-am ținut pe stoc, pentru că nu au putut fi livrate. De asemenea, am avut o propunere pentru o lucrare nouă în Lewisburg (Statele Unite ale Americii). Cu toate dificultățile înregistrate, trebuie să găsim soluții pentru a merge mai departe și în ceea ce privește operațiunile de export. Încasările proprii s-au înscris în ultima perioadă pe un trend ascendent. Anul 2019 de exemplu a fost mai bun decât 2018 cu aproximativ 12%, cifra de afaceri atingând valoarea de aproximativ două milioane de euro. Pentru 2020 ne-am fixat o țintă de 2,5 milioane de euro și sperăm că vom reuși s-o atingem, în pofida condițiilor dificile de piață. La realizarea acestor rezultate, contribuția tâmplăriei pentru exterior este de aproximativ 30%, iar a celei pentru

interior, de 25%, diferența revenind mobilierului (30%) și confecțiilor de interior/exterior (scări, diferite plăcări de pereți etc.). La nivel intern, livrările se realizează prin intermediul celor două birouri de vânzare din Cluj-Napoca și București”.



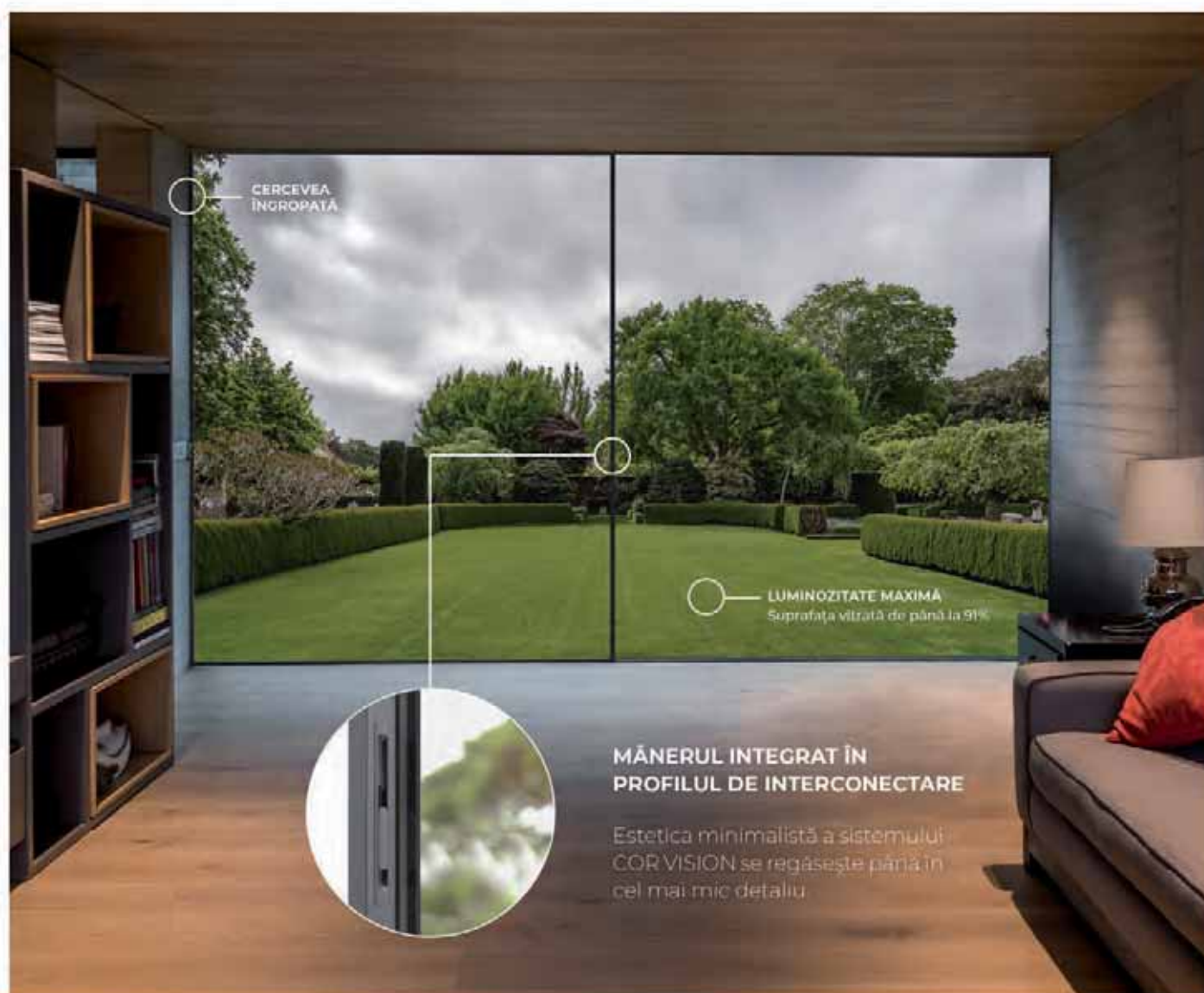
Lucia Bucin, co-fondatoare a Bucin Mob: „Am derulat, de-a lungul activității operațiuni de export în Europa, America de Nord și Asia. Operațiunile de acest tip au însumat, la un moment-dat, chiar și 70% din producția proprie. Ferestrele termoizolante din portofoliul firmei noastre sunt realizate din profile de esențe de stejar sau molid din Munții Gurghiuului, foarte cunoscut pentru calitățile sale deosebite, pentru stabilitatea și rezistența sa în timp. Debităm chiar noi cheresteaua la diferite dimensiuni (în funcție de comenzi) și o uscăm în camere de uscare, controlate de softuri speciale care permit configurarea și monitorizarea procesului de uscare în funcție de tipul de cherestea, umiditatea lemnului ajungând la 8% - 10%. Lemnul triplustratificat este format din trei lamele care sunt dispuse fibră contra fibră, pentru a elimina tensiunile interne îmbinate pe lungime, în „dinți”, rezultând astfel trei tipuri de calupuri (molid-molid-molid, stejar-molid-stejar și stejar-stejar-stejar), profilele din lemn triplustratificat fiind de tip Eurofalz 68. Ansamblurile termoizolante pe care le comercializăm sunt finisate cu lacuri ecologice ICA - Italia, pe bază de apă, cu protecție UV sau uleiuri fabricate de compania Sherwin-Williams. Ferestrele Bucin Mob sunt echipate standard cu două garnituri de etanșare, două lăcrimare Guttman, silicon pentru etanșare, mânere Hoppe (Germania) și feronerie premium Roto NT și Alversa (Germania)”.



Dan Cucu, administrator al Danprod: „În 2019 am exportat aproximativ 20% din producția totală de ferestre și uși din lemn stratificat, în Belgia, Franța și Germania. Livrările pe aceste piețe se fac prin intermediul contractelor pe care le avem în derulare cu antreprenori și clienți finali. Comenzile pe care le îndeplinim pentru export sunt unice, iar multe dintre cele onorate anul acesta au fost făcute pe baza contactelor deja existente. Este posibil ca valoarea și numărul acestora să fi crescut puțin față de

COR VISION

MINIMALISM EXTREM



SECURITATE MAXIMĂ

Butuc cu cheie la interior și/sau exterior.
Butuc integrat în profil ce păstrează aceeași estetică minimalistă.
Posibilitatea de a vopsi mânerul în orice culoare identică cu culoarea profilelor.

VERSATILITATE

Disponibilă în monorail, șină dublă și șină triplă.
Configurații de colț la 90° intern și extern disponibile cu montant mobil.



BUTUC
CU CHEIE

BUTUC
ÎNGROPAT

ACCESIBILITATE

Posibilitatea integrării tocului perimetral în perete.

2019, livrările realizându-se în 2020 fără întrerupere. Cea mai mare dificultate a acestui an a fost însă dată de faptul că transportul s-a făcut cu ceva mai multă dificultate față de anii precedenți. Pe piețele externe, cerințele se îndreaptă tot mai des către ferestre din clasa premium, pentru case pasive. La nivel național, produsele noastre sunt livrate pe întreg teritoriul țării. Ansamblurile termoizolante pe care le comercializăm integrează profile din esențe de molid, pin, larice, frasin, stejar sau exotice (la cerere), sisteme de feronerie AGB, Roto, Winkhaus sau G-U și geam termoizolant fabricat de Moldoglass sau ADF Prod. Realizăm profile din lemn stratificat și în regie proprie. Principalele obiective de dezvoltare a activității pe care le derulăm anul acesta presupun amenajarea unui spațiu de producție și a altuia de birouri (P+2E), valoarea acestui proiect situându-se la aproximativ 100.000 de euro”.



Ciprian Chelariu, administrator al Izotec Group: „Tâmplăria termoizolantă Izotec, din gama premium, pe care o exportăm pe piața europeană, a avut o cotă de aproximativ 30% din cifra de afaceri a anului 2019. Ne-am consolidat poziția în câteva țări din UE, unde am reușit, prin dealerii locali, să dezvoltăm proiecte frumoase, cu multe inovații integrate în ansamblurile de tâmplărie termoizolantă. Procesul de educare a pieței și a clienților din Europa este la fel de important pentru noi ca și cel derulat pe piața internă. Există interes și deschidere tot mai mari din partea colaboratorilor pentru implementarea și folosirea soluțiilor inteligente de expunere a produselor. În prezent, dezvoltăm cu succes un proiect de prezentare a fabricii, a produselor și a tehnologiilor de la ferestre și uși prin realitatea virtuală. Actuala pandemie a obligat majoritatea operatorilor din domeniile economice să găsească alte metode de a face prezentare, consiliere, vânzare, iar gradul de digitalizare a companiilor și-a spus puternic cuvântul în această etapă. Noi am îmbrățișat de câțiva ani buni acest concept și, în special în ultimul an și jumătate, am testat și implementat diverse aplicații care să ne aducă mai aproape de client și de nevoile acestuia. În prezent folosim peste 20 de aplicații (disponibile sau dezvoltate prin forțe proprii), destinate să susțină procesul digitalizat de dezvoltare a bazei de clienți Izotec atât din țară, cât și din străinătate. Deși anul 2020 a fost și este marcat în continuare de pandemia globală, avem încredere că prin această nouă metodă de gestionare a relațiilor cu clienții vom reuși să depășim volumul vânzărilor la export realizat în 2019. În altă ordine de idei, gamele de produse premium pe care le exportăm sunt IzoElite powered by Gealan S9000, IzoKlass powered by Kömmerling, IzoPremidoor powered by Kömmerling și Fereastră 3D cu deschidere perimetrală. În continuare, țările cu ponderea cea mai mare la export sunt Italia, Franța, Germania, Belgia și Marea Britanie. Este adevărat că piața Italiei a fost greu încercată, însă credem că, prin

consiliere și flexibilitate în fața cerințelor clienților italieni, vom avea șanse reale de reușită. Prin prezența reprezentanților Izotec în Italia, am reușit să înțelegem și mai bine specificul pieței și suntem în măsură să abordăm direct proiecte de amploare și să dezvoltăm relații de colaborare pe termen mediu și lung cu antreprenorii din domeniu. În decursul acestui an, în special după ieșirea din starea de urgență, am sesizat pe piețele externe câteva aspecte care își pun amprenta asupra evoluției vânzărilor de tâmplărie din PVC, respectiv: apar mai frecvent blocaje ale proiectelor, indiferent de faza în care se găsesc (dezvoltare, implementare sau finalizare), iar piața este într-o continuă transformare și este mai flexibilă în adaptarea rapidă la noile cerințe economice. Produsele noastre sunt pregătite să facă față acestor noi standarde, întrucât toate gamele de ferestre Izotec au încă de anul trecut un grad superior de certificare din partea ift Rosenheim - ift Qualität, ceea ce confirmă că acestea sunt testate și certificate să răspundă cerințelor sporite de termoizolare, siguranță și rezistență la factorii externi (apă, aer și vânt). Un aspect specific pieței din Italia este acela că am resimțit o încetinire a procesului de finalizare a lucrărilor, datorită proiectului de relansare economică în domeniul construcțiilor și a incertitudinii provocate de lipsa unor date concrete de lansare a acestui proiect. Până la sfârșitul anului în curs, preconizăm să ajungem la o creștere a cifrei de afaceri cu 20% față de anul trecut, deși condițiile de la începutul anului au fost nefavorabile. Pe termen mediu și lung, ne așteptăm la o dublare a numărului de produse exportate și la o creștere semnificativă a produselor din gama de top, ca rezultat al promovării active realizate pe parcursul acestui an. Atenția noastră este și va fi în continuare îndreptată spre instruirea și educarea pieței, printr-un proces de vânzare corect și complet”.



Floris Lăzărescu, administrator al Romserv Invest: „Ne-am continuat și anul acesta operațiunile de export, care se derulează pe piețele din Italia, Franța, Belgia și Germania și însumează aproximativ 40% din producția totală. Livrările pe piețele externe s-a derulat cu destulă greutate în 2020, mai ales în Italia și Franța. Din acest motiv, ne-am axat, în principal, pe îndeplinirea comenzilor aflate în lucru. În prezent, exportăm tâmplărie din PVC și aluminiu, însă ne dorim ca, pe viitor, să livrăm și ansambluri din lemn stratificat. Cerințele acestor piețe sunt specifice fiecărei țări în parte, însă un lucru este clar, la nivelul oricăreia dintre acestea, ni se cere calitate, acesta fiind un atribut universal valabil. De exemplu, în Italia ni se cer culori deosebite și dimensiuni atipice, în Franța, tot felul de certificări și documentații, fie doar pentru vitraje, fie pentru toată fereastră, în timp ce doar în Belgia nu ni se cere nimic deosebit. În toate aceste țări, pentru distribuție, avem contracte cu antreprenori locali din zona respectivă și cu dealeri specializați. Exportul rămâne, în

continuare, o prioritate pentru noi și sperăm să ne ajute și pe mai departe în activitate. Ne dorim să încheiem anul 2020 cel puțin cu rezultatele de anul trecut și sperăm într-o evoluție bună a pieței de profil, mai ales că acum toată lumea pare că s-a mai obișnuit puțin cu acest virus”.



Gabriel Muntean, Chief Executive Officer în cadrul UNIKAT Grup: „Exportăm tâmplărie din PVC și aluminiu pe piețele din Italia, Belgia, Franța, Austria și Spania. Colaborăm cu furnizori de top la nivel mondial, capabili să asigure atât calitate, cât și soluții inovatoare și diversificate. Astfel, în componența produselor noastre intră profile din PVC marca Gealan și Veka (Germania), unii dintre cei mai importanți producători de profile din PVC pentru ferestre. Tâmplăria din aluminiu este realizată cu profile Schüco și Aliplast și ne ajută să oferim soluții fiabile și performante. Soluțiile de feronerie de la Maco (Austria) și Dr. Hahn (Germania) garantează securitate completă pentru clienți, în timp ce sticla folosită în procesul intern de producție a geamului termoizolant aparține renumitului producător Saint - Gobain Glass, iar mânerul Hoppe (Italia) au un design deosebit. Un produs de calitate înseamnă materiale de calitate. Gamele pe care le exportăm sunt, în principal, Alpina și Colloseum, modalitatea de prelucrare și componentele acestora conferindu-le robustețe și un design adaptat fiecărei piețe externe în parte. Produsele noastre răspund noilor cerințe de termoizolare care intră în vigoare pe diverse piețe externe fără să fim nevoiți să schimbăm ceva la ele. Distribuția pe aceste piețe se realizează atât prin dealerii locali, cât și prin vânzare directă. În 2019, ponderea exportului a avut o contribuție importantă la cifra de afaceri proprie. În prezent, volumul exporturilor înregistrează o scădere față de perioada similară din 2019, impactul cel mai mare fiind înregistrat în primul semestru al acestui an. Estimăm că, la finalul lui 2020, exporturile vor înregistra o scădere față de 2019. Principalele probleme care au avut impact asupra operațiunilor de acest tip au fost unele cauzate de transport, reducerea capacității de producție, interdicții temporare legale de export și întârzieri ale livrărilor materiilor prime din import. Ne-am propus ca, în continuare, să oferim produse și servicii unice și inovatoare, prin îmbunătățirea permanentă a acestora și introducerea ultimelor tehnologii în procesele de producție. Ne dorim să selectăm și să utilizăm cu acuratețe cele mai avansate și inovatoare tehnologii și să acordăm atenție celor mai mici detalii din momentul comenzii și până în cel al livrării produselor. Pe termen scurt și mediu, luăm în calcul o menținere a volumului exporturilor, dar și o consolidare a relațiilor cu partenerii noștri. Pe termen lung, mizăm pe o creștere anuală consistentă, datorită investițiilor majore realizate în capacitatea de producție și extinderea pe noi piețe”.

Camelia PANTEL



Engineering progress
Enhancing lives

Fereastra modernă. Design și dimensiuni nelimitate.

Proiecte cu libertate arhitecturală totală cu factorul X.
Acum cu sistemul de ferestre **Geneo Rau-Fipro X**
ai opțiuni nelimitate în realizarea ferestrelor de dimensiuni
mari și peste 400 de posibilități de design.

Ferestre reinventate. Pentru viața modernă.
www.rehau.ro/designul-ferestrelor

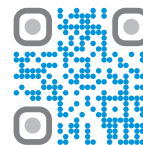
KALEIDO
COVER –
placare cu
aluminiu



REHAU

Aflați ACUM care sunt noile tendințe care modelează viitorul ferestrelor din România, după pandemie!

EUHRO FEREAȘTRA



VIDEOCONFERINȚE 2020-2021

www.euroconferinte.ro

Revista Fereastră derulează seria de videoconferințe
cu tematica generală,
industria de tâmplărie: domeniu principal, sub impactul schimbării!

SISTEME & TEHNOLOGII • PROIECTARE & FABRICAȚIE • DISTRIBUȚIE & MONTAJ



Evenimentele se adresează pieței de profil și reunesc lideri de opinie pentru dezbateri și expuneri privind noile tendințe, oportunități și perspective din domeniu, după pandemie.
Sunt disponibile informații și opinii referitoare la impactul cerințelor de dezvoltare durabilă, performanță energetică, transformare digitală și inovare tehnologică; al schimbărilor de legislație și noilor programe de finanțare; al migrației forței de muncă și schimbărilor climatice, respectiv analiza altor factori determinanți pentru piața de construcții și segmentele conexe. Prezentăm date despre piață, sinteze din rapoarte, analize și statistici economico-financiare necesare tuturor companiilor într-o perioadă în care cuvântul de ordine este schimbarea.

Parteneri:



Partener tehnic:



**Institutul pentru Tehnica Ferestrelor,
Rosenheim - Germania**

**URMĂRIȚI în direct videoconferințele,
la una dintre următoarele surse:**



www.euroconferinte.ro



www.fereastra.ro



www.agendaconstructiilor.ro



ÎMPREUNĂ PE ACEEAȘI PARTE A STICLEI.

Noi **Șișecam Flat Glass**, cu expertiza vastă în domeniul sticlei și gama largă de produse, vom continua să fim pe aceeași parte a sticlei cu tine.



siseccamflatglass.com
F / siseccamflatglass



ȘIȘECAM
FLAT GLASS

Digitalizarea în contextul pandemiei - un punct nevralgic în acest an



Deși, în ultimii ani, după cum s-a observat inclusiv la marile expoziții internaționale de profil, ca de altfel și în oferta furnizorilor de sisteme, ritmul de inovare în materie de produse specifice pieței de tâmplărie termoizolantă s-a atenuat într-o anumită măsură, pe fondul epuizării posibilităților fizico-chimice de dezvoltare, perspectivele de evoluție au rămas neschimbate, dar... aproape exclusiv prin intermediul digitalizării. Și aceasta cu atât mai mult cu cât, în contextul pandemiei de Covid-19, ce a dus la impunerea de restricții specifice, evenimentele tradiționale care necesită contactul direct între participanți, au fost amânate sau anulate, astfel încât, invariabil, viteza cu care digitalizarea influențează inclusiv acest domeniu de activitate a crescut considerabil, metodele digitale fiind percepute drept cele mai potrivite metode actuale de promovare a inovației. De asemenea, pe plan intern, facilitățile fiscale stabilite pentru domeniul construcțiilor și anumite sectoare conexe, prin OUG nr. 114/2018 (cu modificările ulterioare) au fost menținute de Guvernul Orban, ba mai mult, prin Legea nr. 204 din 18 septembrie 2020 pentru modificarea și completarea Legii nr. 10/1995 privind calitatea în construcții, legiuitorul a impus noi responsabilități factorilor implicați într-un proiect.

Digitization in the context of the pandemic

Although, in recent years the pace of product innovation specific to the thermal insulation joinery market has slowed down to some extent, amid exhausting the physical and chemical potential of development, the prospects of evolution remained unchanged, but... almost exclusively through digitalization. In the context of the Covid-19 pandemic, which led to the imposition of specific restrictions, traditional events requiring direct contact between participants have been postponed or canceled, the speed with which digitization also influences this field of activity has increased considerably, digital methods being perceived as the most appropriate current methods of promoting innovation. Also, internally, the fiscal facilities established for the construction field and certain related sectors, through government ordinance no. 114/2018 (with subsequent amendments) were maintained by the Orban Cabinet, moreover, by Law no. 204 of September 18, 2020 for the amendment and completion of Law no. 10/1995 on quality in construction, the legislator imposed new responsibilities on the factors involved in a project. Consequently, digitization and developments in legislation, even in the context of the pandemic, are the focal points of the current year, and further, according to experts, the process of adapting to modern requirements imposed by automation and digitization will accelerate, while recent legislative changes lead to a number of clarifications, including by further changing the legal framework. As concern the digitalization, it is becoming increasingly clear that this process is not only unavoidable, but on the contrary, its implementation is accelerating, including in the short term and especially during the health crisis. This is in fact the opinion of most managers of companies that have accepted the invitation to participate in this analysis, which traditionally refers to the current year's balance sheet and the challenges of the next 12 months, which, this time, will be marked by possible effects of the second wave of the Covid-19 pandemic.



În consecință, digitalizarea și noutățile survenite la nivelul legislației primare, chiar și în contextul pandemiei, constituie punctele nevralgice ale anului în curs, iar în continuare, potrivit experților, procesul de adaptare la cerințele moderne, impuse de automatizare și digitalizare, se va accelera, în timp ce schimbările legislative de ultimă oră determină o serie de clarificări, inclusiv prin modificarea, în continuare, a cadrului legal. De pildă, prin Legea nr. 204 din 18 septembrie 2020 pentru modificarea și completarea Legii nr. 10/1995 privind calitatea în construcții, promulgată la aceeași dată de Președintele României, Parlamentul a decis că „factorii implicați sunt: investitorii, proprietarii, administratorii, utilizatorii, executanții, consultanții, supervizorii, cercetătorii, proiectanții, verficatorii de proiecte atestați, experții tehnici atestați, auditorii energetici pentru clădiri atestați, responsabili tehnici cu execuția autorizați, dirigenții de șantier autorizați, producătorii/fabricanții de produse pentru construcții, reprezentanții legali ai acestora (n.r. - inclusiv cei din domeniul tâmplăriei termoizolante), importatorii, distribuitorii de produse pentru construcții, organismele de evaluare și verificare a constanței performanței produselor pentru construcții, organismele de evaluare tehnică europeană în construcții, organismele elaboratoare de agremente tehnice în construcții, laboratoarele de analize și încercări în construcții, universitățile tehnice și institutele de cercetare în domeniul construcțiilor și asociațiile profesionale de profil”. În plus, pentru anumiți factori implicați, s-a instituit obligația ca aceștia „să încheie asigurări de răspundere civilă profesională la societăți de asigurare autorizate de Autoritatea de Supraveghere Financiară pe durata implementării contractului”.

Un alt act normativ recent adoptat, de această dată sub forma unei Ordonanțe de Urgență emise de Guvern (OUG nr. 140 din 19 august 2020 pentru stabilirea unor măsuri privind

utilizarea înscrisurilor în formă electronică în domeniile construcții, arhitectură și urbanism), facilitează procesele de planificare teritorială și urbană, proiectare, avizare, autorizare și execuție a lucrărilor de construcții, reglementând cadrul general pentru utilizarea semnăturii electronice pe documentele și documentațiile elaborate și asumate în domeniile construcții, arhitectură și urbanism, care se transmit autorităților și instituțiilor competente cu emiterea de avize, acorduri, aprobări și autorizații, ca alternativă la transmiterea acestora în format fizic cu semnătură olografă și ștampilă sau parafă profesională, ceea ce înseamnă tot un pas semnificativ spre



digitalizare.

În ceea ce privește digitalizarea, este tot mai clar că acest proces nu numai că nu poate fi evitat, ci dimpotrivă, implementarea sa este tot mai accelerată inclusiv pe termen scurt și cu precădere în perioada crizei sanitare. Aceasta este de fapt și opinia majorității managerilor companiilor care au dat curs invitației de a participa la analiza de față, care în mod tradițional se referă la bilanțul anului în curs și la provocările următoarelor 12 luni care, de această dată, vor fi marcate de posibilele efecte ale celui de-al doilea val al pandemiei de Covid-19. În plus, în domeniul tâmplăriei termoizolante, este tot mai clar că, indiferent de situația politico-economică, dar

mai ales pe fondul crizei sanitare, se va accelera trendul impus de marile companii din domeniu, care și-au stabilit deja strategiile pentru perioada imediat următoare. Acestea vizează, în principal, digitalizarea, automatizarea și implementarea tehnologiilor inovatoare. De aceea, nu mai este un secret pentru nimeni că majoritatea companiilor specializate se concentrează la momentul actual să implementeze intensiv dezvoltările curente ce țin de noile aspecte care asigură orientarea spre viitor a întregii branșe, ceea ce reprezintă dezideratul tuturor firmelor care doresc să-și consolideze cotele de piață, într-un mediu de afaceri tot mai arid, care este grevat și de schimbarea comportamentului de consum al beneficiarilor. Acesta este, de altfel, în opinia majorității experților, semnalul că noua paradigmă a digitalizării influențează în profunzime și industria tâmplăriei termoizolante, iar cei ce nu se adaptează cerințelor actuale riscă să se confrunte cu un punct nevralgic încă din acest an.

Conceptul digitalizării, care începe să fie implementat pe scară largă în industria de ferestre, mai ales în contextul actualei pandemii, nu înseamnă numai utilizarea mijloacelor de comunicare sau lucru la distanță, ci mai ales dezvoltarea și aplicarea unor soluții software care să permită automatizarea pe cât posibil a producției, coordonarea logisticii etc. Astfel, trebuie spus că, deși piața națională de software pentru domeniul ferestrelor continuă să fie una de nișă, cu o valoare a noilor licențe comercializate care nu depășește



două-trei milioane de euro pe an, firmele specializate dezvoltă și/sau furnizează inclusiv aplicații pentru alte domenii din construcții, industrie ori arhitectură, care contribuie atât la accelerarea implementării procesului de digitalizare, cât și la creșterea pe baze sustenabile a cifrei de afaceri proprii sau a partenerilor. Mai ales în perioada crizei sanitare, acest segment, la fel ca întregul sector IT, a fost printre primele care s-a adaptat rapid situației (de exemplu, prin lucru la distanță sau asigurarea de asistență tehnică online), astfel încât continuă să fie foarte dinamic și orientat spre inovație, propunând producătorilor de ferestre atât programe noi, cât și îmbunătățiri ale aplicațiilor existente, ceea ce permite configurarea unor soluții cu un grad sporit de complexitate, precum și a unor servicii auxiliare de consultanță și implementare la nivelul celor din Europa de Vest. De altfel, se cunoaște că, în sectorul de software (mai ales în cazul în care licențele nu

se reînnoiesc, fiind permanente), flexibilitatea suplinește eventualele fluctuații ale cererii, prin adaptarea rapidă la cerințele pieței, orientate acum preponderent spre automatizare și digitalizare, iar serviciile de mentenanță, actualizările periodice și perfecționarea profesională a utilizatorilor au, de multe ori, o valoare adăugată mai mare decât programele în sine.

Pentru a reliefa aspectele actuale observate la nivelul firmelor specializate și perspectivele ce ar putea marca anul 2020, în cele ce urmează sunt prezentate informații pertinente cu privire la cei mai importanți agenți economici din sectorul tâmplăriei termoizolante și de pe segmentele conexe, furnizate de managerii acestora, care conturează și perspectivele branșei pe termen scurt și mediu.



Daniel Moldovan, specialist software în cadrul Klaes România: „Compania noastră s-a



WinArhi®

software pentru producția ferestrelor



**WinArhi 12
SHOWROOM**
Conceput pentru vânzări, pentru cei care nu vor să piardă nici un client
*licențiere gratuită



**WinArhi 12
START**
Startul în lumea producătorilor de termopan



**WinArhi 12
PROFESSIONAL
WA Eagle**
Pentru profesioniștii din domeniu
Controlul și urmărirea producției cu documente electronice



WinGlass
Optimizarea croirii geamului
*licențiere gratuită

DUALSOFT SRL
Str. Dr. Grigore T. Popa, nr. 81, et. 5, biroul 10
300291 Timișoara, România
Fix: +40-256-487278 (2 linii)
Mobil: +40-721-260948
www.winarhi.ro, office@winarhi.ro

confruntat cu problemele generate de pandemia Covid-19 mai ales în zona Asiei, în vreme ce pe plan european efectele actualei crize sanitare nu s-au resimțit aproape deloc, datorită trendului pozitiv pe care se plasează sectorul construcțiilor în cele mai multe regiuni de pe continent. Se poate afirma că, în prezent, majoritatea celor implicați în producția de tâmplărie termoizolantă sunt foarte activi, în plus fiind împinși oarecum de conjunctura actuală să fie tot mai mult preocupați de digitalizarea afacerilor proprii. Aceasta constituie o oportunitate reală de dezvoltare pentru noi, dată fiind gama extinsă de soluții software de care dispunem în portofoliu. În prezent, oferta Klaes se adresează atât producătorilor de ferestre și uși din PVC sau lemn stratificat, cât și celor implicați în execuția de fațade cortină și sere (prin programul Klaes 3D). Revenind la pandemie, din fericire am reușit să gestionăm corect problema și ne-am adaptat rapid la noul mod de lucru la distanță, care, de multe ori, și-a dovedit superioritatea în planul eficienței. Normal, Klaes avea la dispoziție și înainte de criză un sistem digital bine pus la punct, constând dintr-un sistem CRM (management al relațiilor cu clienții) sau aplicația ECM (Enterprise Control Management) birou ELO digital office (pentru care suntem și dealeri). Mai trebuie menționat că în ultimele luni am înregistrat inclusiv o creștere a cererii pentru Klaes eProd - sistemul de organizare a producției pe suport complet digital - fapt ce relevă trendul pe care se situează la momentul actual piața de profil. În viitor vom profita de tendința respectivă, asigurând suportul necesar partenerilor noștri pentru a atinge scopul final: acela de introducere a unei informații într-un sistem IT o singură dată, ulterior aceasta urmând să fie disponibilă ori de câte ori este nevoie de ea”.



Raoul Ștefan Iovănuț, product manager WinDo Imaging - Digital Business Solutions: “Anul 2020 este diferit față de tot ceea ce știam din trecut, pornind cu așteptări de creștere, confirmată în ianuarie și februarie, continuând cu alte două luni în care interacțiunea socială și economică a fost redusă la minim și terminând cu o revenire spectaculoasă. Nu sunt mulți managerii care știau sau puteau să previzioneze situația actuală. Lipsa interacțiunii umane ne-a oferit niște oportunități și ne-a făcut să adoptăm mult mai repede soluții noi de ultimă generație, pe care în trecut le enumeram doar la capitolul

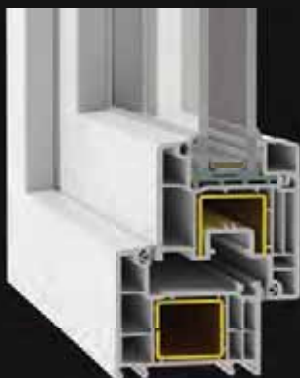
de tendințe. Toată lumea vorbea de revoluția Industry 4.0, de digitalizare, de felul cum aceste schimbări se vor face gradual, în mai mulți ani. Apoi brusc am fost obligați să modificăm de pe o zi pe alta funcții de bază, cum ar fi aprovizionarea cu obiecte de strictă necesitate, întâlnirile, modul de lucru și cel de interacțiune, inclusiv cu apropiatii. Chiar și firmele tehnologice mari au fost surprinse de aceste schimbări atât prin modul rapid de adoptare, cât și de cantitatea cererii pe anumite segmente hardware și software. În ceea ce privește industria în care activăm, modificările se văd foarte clar în modul de interacțiune, numărul crescut al întâlnirilor virtuale, abundența utilizatorilor care solicită accesul la distanță la informații, precum și, mai ales, la tot ceea ce înseamnă suport. Dacă înainte de pandemie, soluțiile de suport includeau ca opțiune variante online, acum acestea au devenit esențiale. Toate canalele directe, nemijlocite și fără interacțiune umană sunt esențiale în activitatea zilnică, mai ales dacă acesta se desfășoară la nivel regional sau continental. Chiar și piețele așezate, cu experiență în domeniul nostru, au fost nevoite să se adapteze rapid noilor cerințe, iar acest lucru se poate cuantifica prin numărul în creștere al cererilor de licențe, suport și soluții inovatoare. În domeniul tâmplăriei termoizolante, am identificat două mari direcții ale cererii: soluții din gama New Tech (BIM, AR/VR, video 360°, e-commerce, product identification etc.) și metode prin care aplicații externe sunt conectate la status quo-ul existent. Dacă în cea de a doua grupă discutăm de trendul început acum zeci de ani în privința comenzilor electronice, arhivare a documentelor, integrare CRM și ERP etc, în prima grupă sunt incluse soluții software moderne, pe care foarte multe industrii abia le descoperă. Există o euforie în ceea ce privește dezvoltarea de aplicații, motiv pentru care este tot mai complicat să găsești furnizori, cu experiență, disponibili pe tehnologiile vizate. Având în vedere decalajul pe care branșa noastră îl are în privința adoptării de tehnologii noi, orice dezvoltare reprezintă o îmbunătățire a modului de lucru consacrat. În acest sens guvernele multor țări europene alocă sume considerabile pentru dezvoltarea sectorului start-up. Practic, oameni familiarizați cu o anumită industrie beneficiază de fonduri, promovare, seminarii și expoziții virtuale în care își pot prezenta prototipurile, versiunile software deja dezvoltate sau echipamentele. Strict legat de construcții, am participat la patru asemenea întâlniri în ultimele 18 luni, scopul fiind acela de a conecta, îmbunătăți și transforma procesele și soluțiile actuale. În ceea ce privește Digital Building Solutions, parte a grupului Veka, aceasta a adoptat o strategie proprie prin care contactele cu partenerii noștri au fost la fel de susținute, cu diferența că acestea se realizează preponderent prin videoconferințe. Nu au fost introduse mecanismele șomajului tehnic, iar angajații au beneficiat de întreaga infrastructură tehnică, folosind munca de acasă. Am primit un feedback pozitiv de la parteneri, care la rândul lor au folosit această

metodă de comunicare, chiar și în acele țări în care înainte de perioada pandemiei, întâlnirile directe predominau. Având în vedere situația respectivă, probabil că și în următoarele 12 luni, modul de lucru se va păstra, în acest fel încercându-se diminuarea posibilității de infectare a angajaților. Actualmente, există o tendință evidentă de integrare, flexibilizare și comunicare între diferitele soluții software utilizate de furnizori, producătorii de tâmplărie, dealeri și montatori. Între primele două categorii, existau niște ancore mai vechi, iar mulți dealeri foloseau diferite soluții generaliste sau adaptate. În privința montatorilor, se constată o tentativă de modificare a modului primitiv de lucru, prin adoptarea de soluții software, a tehnologiilor de tip QR code, NFC sau RFID. Prin introducerea metodelor respective, coroborate cu aplicații software dezvoltate pentru cerințele acestei categorii, se pot furniza și recepționa mult mai ușor informații vitale care accelerează procesul de montaj, recepție și service a elementelor de tâmplărie. Dat fiind trendul de creștere a capacităților de producție și a vânzării de accesorii pentru tâmplărie, zona cea mai expusă o reprezintă chiar montajul tâmplăriei”.



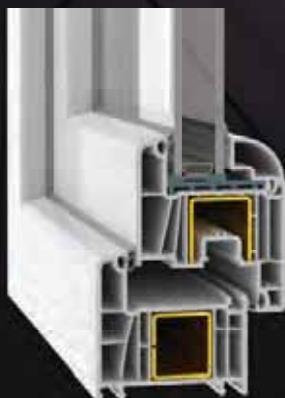
Vladimir Peța, manager al Dualsoft: “Anul acesta ne-am derulat activitatea la parametri normali, continuându-ne impetuos planurile de dezvoltare stabilite în 2019, cum ar fi extinderea echipei de angajați. Această măsură a contribuit la creșterea calității serviciilor acordate și la scurtarea timpilor de răspuns. În ansamblu, activitatea noastră s-a derulat relativ bine în perioada restricțiilor generate de criza sanitară internațională, fiind înregistrate fluctuații care sunt, de altfel, o normalitate în activitatea proprie. În perioada martie-aprilie 2020, am decis să lucrăm de acasă și să punem la punct anumite proiecte pe care le aveam în stand-by, cum ar fi actualizarea bazelor de date. După o ușoară scădere a cererii, am început să îndeplinim comenzi pentru mai multe centre de prelucrare, investițiile fiind finanțate din fonduri proprii ale partenerilor. În 2020 programul Winarhi a ajuns la versiunea 12, acesta fiind actualizat în fiecare an, în principal cu aspecte de detaliu. De altfel, oferta de software se dezvoltă constant, pentru a putea răspunde tuturor cerințelor de interconectivitate cu orice utilaje automatizate pentru producția de ferestre termoizolante, programe și echipamente pentru fabricarea geamului termoizolant, programe de

Decco 62



60 mm / 4 camere / vitraj 32mm
2 garnituri / noncoex / $U_w - 1,3 \text{ W/m}^2\text{K}$

Decco 71



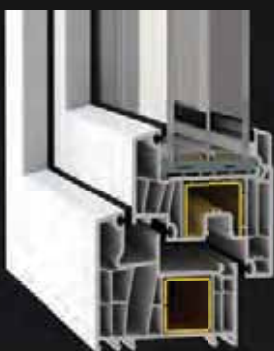
70 mm / 6 cam / vitraj 44 mm
2 garnituri / coex / $U_w - 0,86 \text{ W/m}^2\text{K}$

Decco 82



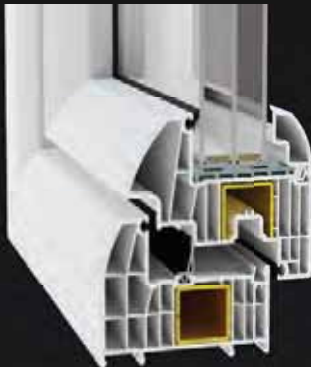
81 mm / 6 cam / vitraj 54 mm
2 garnituri / coex / $U_w - 0,76 \text{ W/m}^2\text{K}$

Decco 83



81 mm / 7 cam / vitraj 54 mm
3 garnituri / coex / $U_w - 0,59 \text{ W/m}^2\text{K}$

Thermicco



90 mm / 8 camere / vitraj 44 mm
3 garnituri / coex, $U_w - 0,78 \text{ W/m}^2\text{K}$

Decco HST



HST PANORAMICCO **HST STANDARD**
înălțimea înălțimea
profilului 83 mm profilului 100 mm

85 mm / 5 camere / vitraj 44 mm /
sistem complet cu prag propriu

contabilitate/ERP și dispozitive portabile de gestiune a stocurilor. În continuare, avem de lucru pentru următorii 2-3 ani. Revenind la această perioadă, am încercat să ne sprijinim clienții prin acceptarea întârzierilor la plată și mai ales prin gama de servicii oferite. De asemenea, nu am accesat niciuna dintre facilitățile economice pe care ni le-au pus la dispoziție autoritățile române, pentru că nu ne-am încadrat, singura la care am apelat fiind concediul acordat pentru îngrijirea copiilor care nu au putut merge la școală. Sperăm să reușim să ne menținem și anul acesta cifra de afaceri, așa cum s-a întâmplat în ultimii patru ani, deși este posibil să înregistrăm o scădere a acesteia”.



Paul Georgian Turcu, Country Sales Manager al Orgadata România: „Portofoliul companiei Orgadata include un singur software care este realizat ca un produs modular, existând posibilitatea ca firma să acorde servicii pentru trei module, respectiv cel de ofertare, de design modular 3D și conexiune CNC. Ponderea cea mai mare în ceea ce privește cererile este reprezentată de punerea în funcțiune a utilajelor. Anul acesta am făcut o ofertă specială pentru partea de modelare 3D în rândul arhitecților/de design. Astfel, pentru compania AAP Façade Engineering SRL am reușit să facem modelarea în Revit și Autodesk 360 pentru dezvoltatorul One Properties și lucrările One Mircea Eliade, One Herăstrău Towers și Neo Mamaia. Ca și până acum, am realizat activitățile de distribuție prin contact direct. Cel mai important proiect de dezvoltare pe care l-am derulat a constat în preluarea pieței din Republica Moldova, unde am dezvoltat parteneriate cu fabrici locale, cu scopul de a atrage cât mai mulți colaboratori care să lucreze cu programele noastre. Ne dorim o dezvoltare sănătoasă și o piață care să fie corectă. Cifra de afaceri a fost în ultima perioadă mereu pe plus, fiind înregistrate creșteri de peste 35%-40%. Impactul pandemiei a fost acela că mai toți colaboratorii s-au speriat și am intrat într-o perioadă de stagnare din punct de vedere al vânzărilor. Ulterior, deoarece aplicația noastră asigură facilități pentru conexiunea la distanță și mulți au început să lucreze în sistem «home office», am înregistrat o creștere a comenzilor, activitatea proprie derulându-se fără nicio întrerupere”.

Dragoș Stoca, director general al Window & Façade Technology: „Suntem autorizați să distribuim pe piața din România licențele aplicațiilor



software Athena, Athena Complete, Athena Sat Export, Athena Elucad Export, Mepla (doar versiunea completă «full») și Flixo (doar versiunea completă «full»). Pe primele locuri în topul vânzărilor din acest an se situează, în ordine descrescătoare, Athena, Athena Complete și Mepla. Toate aplicațiile software din portofoliul propriu sunt destinate realizării ușilor, ferestrelor, pereților cortină, luminatoarelor și fațadelor ventilate, pornind de la faza inițială de proiectare până la cea de execuție în atelier și montaj pe șantier. Pachetele menționate anterior (cu excepția Flixo și Mepla) fie se pot cumpăra, fie se pot închiria de către orice firmă de arhitectură, proiectare de specialitate sau de execuție a tâmplăriei termoizolante sau a pereților cortină. În 2020 am promovat pe piața din România aplicația Athena Complete, ce reprezintă o soluție software ce înglobează în cadrul ei atât aplicația Athena, cât și o licență AutoCAD de tip OEM a producătorului Autodesk. De asemenea, au apărut aplicațiile Athena Sat Export și Athena Elucad Export, ce reprezintă soluții software esențiale pentru firmele care vor să eficientizeze transferul informației și al detaliilor de la departamentul lor de proiectare la secția de producție dotată cu mașini de prelucrat cu CNC din cadrul firmei lor. Prezentările tuturor acestora se fac deja online de 1-2 ani, fiind disponibile informații complete atât pe site-ul producătorului german, cât și pe canalele de Youtube sau LinkedIn ale acestora. Solicitățile de preț și comenzile trebuie adresate de către clienți direct către firma noastră, iar livrarea kit-urilor de instalare și materialelor informative se face prin transfer electronic online. Ca și în anul 2019, în primele 9 luni ale anului 2020 am înregistrat o creștere a vânzărilor aplicațiilor software distribuite de firma noastră, ca număr de licențe și implicit ca valoare în bani, clienții fiind, în principal, firme de execuție, de arhitectură și care fac proiectare de specialitate. La sfârșitul anului 2019, în urma semnării unui parteneriat cu Laboratorul de Inginerie Asistată de Calculator CAD-TCM- CB112 al Facultății I.M.S.T. (fosta T.C.M.) din cadrul Universității Politehnice din București, acest laborator a fost dotat cu o licență tip «server» ce poate fi accesată simultan de către 24 de utilizatori ai acestui laborator. Acolo se pot ține cursuri de instruire în utilizarea aplicației Athena atât de către studenții Facultății I.M.S.T., cât și de către orice inginer din cadrul firmelor de proiectare sau de execuție a tâmplăriei termoizolante și a pereților cortină. Orice absolvent al acestor cursuri de instruire va

primi o diplomă atestată și recunoscută de CAD-PLAN GmbH la nivelul întregii Uniuni Europene. Firma noastră are deja angajat un inginer care, din ianuarie 2020, este instructor și tehnician autorizat de către CAD-PLAN GmbH atât pentru România, cât și pentru întreaga regiune Europa de Sud-Est”.



Radu Ciulei, administrator al Alumni: „În domeniul sistemelor de software dedicate domeniului tâmplăriei termoizolante furnizăm soluții complexe, de tip ERP, multimodulare, ce pot fi accesate simultan de mai mulți utilizatori și de diverși beneficiari și care au capacitatea de a ține sub control o întreagă fabrică. Portofoliul propriu include și modulul Optimat, dezvoltat de noi de peste 16 ani și care integrează o aplicație destinată tâmplăriei termoizolante cu optimizare pentru sticlă. Acesta este un program pe care îl personalizăm în funcție de cerințele firmei producătoare de ansambluri termoizolante în cadrul căreia facem o integrare între producția de tâmplărie și cea de geam termoizolant. De asemenea, acesta are capacitatea de a se alinia la nevoile și cerințele producătorilor din România și Republica Moldova atât din punct de vedere legal, cât și administrativ. Pe lângă această categorie de produse a cărei contribuție la încasările totale este de aproximativ 5% din total, activitatea din acest an a constat în distribuția de utilaje (65%), email și piese - consumabile pentru echipamente (freze, discuri sau burghie). Dintre acestea, în 2020, pe un trend crescător s-a înscris și comercializarea sistemelor antipanică. Trendul încasărilor din 2020 este unul crescător, poate și din cauza faptului că este un an electoral, deși nivelul de creștere nu este unul foarte mare, din cauza crizei sanitare internaționale. Facem tot ce este necesar să ne continuăm activitatea la parametri optimi, precum și programele de dezvoltare. Cel mai important dintre acestea a fost demarat anul trecut și constă în amenajarea unui nou spațiu de birouri și depozitare în localitatea Cristian (județul Brașov)”.

Ovidiu Matei, director comercial al BIT Windoors: „Anul acesta am derulat mai multe proiecte de dezvoltare a activității. Astfel, am decis să înnoim atelierul de producție cu echipamente noi (strung, freză, aparat de sudură inox și aluminiu), acest proiect presupunând alocarea unor fonduri în valoare de aproximativ 30.000 de euro. Totodată, ne-am extins portofoliul de produse cu barierele pietonale tip Lifeline-Swing, model



aluset[®]

Vopsitorie electrostatică

Panel ornamental, Prelucrarea tablelor din aluminiu și din oțel.



Blue Rose: Aluset vopsește, îndoaie prin abkant și prelucraază table din aluminiu și din oțel



Business Garden Bucharest: Aluset a vopsit profilele ornamentale verticale, profilele parasolare, a executat table îndoite prin abkant, prelucrate și a produs piese din oțel sudate și vopsite.

Firma **Aluset România** a investit într-o tehnologie ultramodernă de vopsire electrostatică de ultimă generație, dotată cu trei cabine, cuptor și băi speciale pentru prelucrarea aluminiului. Continua dezvoltare a procedurilor de prelucrare a aluminiului, calitatea materialelor și personalul cu înaltă calificare, permit asigurarea unei calități excepționale a produselor firmei **Aluset**.



ALUSET Romania SRL

B-dul Braintei, nr. 100
Pantelimon, ILFOV Romania, Cod 077145
T: 0213 502026-27, 0724 044128
F: 0213 502031
M: 0726 203998

office@aluset.ro
www.aluset.ro





revoluționar nu doar pe piața din România, ci și la nivel internațional. Ne dorim foarte mult să ne menținem vânzările cel puțin la nivelul de 6,8 milioane de lei, înregistrat în 2019, iar în acest scop continuăm să accesăm proiecte importante de construcții. Cele mai reprezentative obiective pentru care am furnizat anul acesta produse specifice sunt reprezentate de Ana Tower (ușa rotativă tip Crystal Tourniket și bariere pietonale Lifeline-Swing), noul sediu Banca Transilvania din Cluj (bariere Lifeline-Swing) și Colloseum Mall (în execuție). Livrările proprii se realizează direct către proiecte dezvoltate, în principal, în zona de sud a Munteniei și Transilvania, unde sunt accesate obiective importante, precum cele două mall-uri din Cluj-Napoca și Oradea, pentru care am livrat uși rotative. Ne distribuim produsele prin intermediul lanțurilor de magazine de bricolaj (Leroy Merlin și BricoDépôt) și prin platforma eMAG (unde comercializăm feronerie și automatizări pentru porți de curte), la nivel național. Portofoliul propriu include uși rotative clasice și de mare capacitate, marca Royal Boon Edam BV (Olanda), ușile rotative de securitate și pentru bariere pietonale (porți rapide) pentru control acces, uși glisante automate Tormax (Elveția), uși sectionale de garaj și rulouri de tip industrial WinDoors”.

Cătălin Tucă, director general al Ceneco: „Interesul clienților pentru programele de software CAD/CAM dedicate execuției ușilor a început să crească în acest an, cu precădere după ridicarea restricțiilor de călătorie impuse de criza sanitară internațională. Comercializarea produselor din această categorie, alături de cele similare destinate execuției mobilierului, au în prezent o contribuție de aproximativ 10% la încasările totale. Diferența revine vânzărilor de aplicații pentru producției scărilor și construcțiilor din lemn, precum și celor de utilaje de tip CNC pentru execuția de tâmplărie termoizolantă și scări din lemn marca Masterwood (Italia) împreună cu acordarea de servicii pentru acestea (60% din totalul activității). Software-ul destinat execuției ușilor este produs în Germania de către compania Compass Software și se numește New Dimension. Cererile pentru acesta au fost în creștere și în 2019, însă odată cu declanșarea pandemiei internaționale am înregistrat o stagnare. Clienții interesați de această categorie de produse au provenit din toate zonele în care suntem prezenți, respectiv Moldova, Muntenia, Transilvania și Maramureș. După ce am încheiat

anul trecut cu rezultate financiare bune, nu știm care va fi situația în 2020, mai ales că județul Suceava, în care ne desfășurăm activitatea, s-a aflat în carantină și nu am simțit prea mult sprijinul autorităților în această perioadă”.



Ruxandra Achim, administrator al Elumatec: „În calitate de reprezentanță autohtonă a companiei Elumatec (Germania), anul acesta am comercializat pe piața din România utilaje destinate execuției tâmplăriei din PVC și aluminiu, software pentru funcționarea celor din aluminiu și echipamente recomandate altor industrii (în proporție de 20% din totalul livrărilor). Vânzările de software pentru realizarea tâmplăriei din aluminiu din portofoliu în activitatea proprie sunt legate de cele de utilaje destinate acestui segment. Creșterea cererii pentru tâmplăria din aluminiu a determinat implicit o majorare a numărului solicitărilor pentru software-ul de programare eluCad, destinat centrelor de prelucrare a profilelor din aluminiu. În 2020, din cauza crizei sanitare, producătorii români de tâmplărie termoizolantă au realizat până la urmă mici investiții din resurse proprii, după ce inițial aceștia nu au vrut să aloce aproape deloc fonduri pentru investiții. În continuare, există colaboratori care au proiecte pregătite pentru accesarea de fonduri europene și pe care le așteptăm cu toții. În general numărul comenziilor pentru toate categoriile de produse din oferta proprie din acest an a fost mai mic din cauza crizei sanitare ceea ce estimăm că nu ne va ajuta să încheiem anul financiar în parametrii propuși, așa cum s-a întâmplat în 2019. În aceste condiții, strategia de afaceri adoptată inclusiv la nivel de grup a presupus exclusiv implementarea de măsuri de menținere a activității. De exemplu, întrucât târgurile de profil au fost sistate, Elumatec nu a reușit să prezinte colaboratorilor noile produse. În ceea ce privește activitatea derulată în România, am avut continuitate inclusiv în perioada restricțiilor și am funcționat permanent, chiar dacă la parametri reduși, fără să apelăm la nicio măsură de sprijin dintre cele anunțate de autorități. Imediat după ridicarea restricțiilor de călătorie, inclusiv în activitatea proprie s-a resimțit o redresare”.

Vlad Roivo, Country Manager al Somfy România: “Firmele activează într-un context global, astfel încât ceea ce se întâmplă la nivel internațional afectează inclusiv compania pe care o reprezintă atât la nivel de grup, cât și local. Pe parcursul acestui an am observat accelerarea fenomenului de digitalizare, care s-a manifestat în două direcții: pe de o parte în procesele interne și externe de



lucru ale companiei, iar pe de altă parte în adoptarea soluțiilor de tip «smart home» în rândul utilizatorilor. În ceea ce privește preferințele acestora, observăm o tendință către integrare și interconectare, manifestată prin triplarea vânzărilor pentru «casa conectată», raportat la perioada similară din 2019. Având infrastructura pregătită pentru telemuncă, încă din prima zi a instituirii stării de urgență, am comutat astfel activitatea proprie, exceptându-i pe colegii implicați în logistică, acolo unde am implementat măsurile necesare de siguranță medicală. Am lucrat de la distanță, dar am rămas la fel de activi prin intermediul soluțiilor tehnologice disponibile deja în companie, software și hardware, asigurând, astfel, continuitatea fluxului de operațiuni Somfy. Cele mai recente investiții pe care le-am realizat în România au avut la bază digitalizarea, un proces care era prioritar pentru noi din perioada anterioară pandemiei și se referă la perfecționarea noilor sisteme implementate ERP și CRM, la îmbogățirea informațiilor despre produse în portalul www.somfypro.ro dedicat partenerilor, la lansarea blogului Somfy destinat atât clienților finali, arhitecților, cât și designerilor de interior și la extinderea funcționalităților unor platforme de videoconferință deja existente, pentru a fi adaptate nevoilor crescute de comunicare online. Consider că fiecare dintre noi, prin modul în care tratăm acest context, putem influența evoluția crizei sanitare și economice care se prefigurează. Lecțiile învățate în timpul pandemiei ne vor ajuta să ne adaptăm la noul context și să găsim abordarea echilibrată care să ne permită să ieșim mai puternici din această încercare. Segmentul construcțiilor și în special cel al construcțiilor rezidențiale vor fi printre cele mai puțin afectate de situația globală, conform estimărilor companiei de consultanță Roland Berger. Rezervele financiare în creștere ale populației și dobânzile în scădere pot impulsiona investițiile în active imobiliare. Susținută suplimentar de programe guvernamentale precum «Noua Casă» sau «Casa Eficientă Energetică», ambele recent anunțate de Guvernul României, de reglementări mai stricte privind eficiența energetică a locuințelor nou-construite, care urmează să intre în vigoare de anul viitor, dar și de nevoia tot mai ridicată de izolare termică și de echipamente de umbră, ca urmare a creșterii accelerate a temperaturilor pe glob, piața locală de tâmplărie termoizolantă și tehnică de umbră are potențialul de a trece cu bine peste această perioadă dificilă”.

Ovidiu ȘTEFĂNESCU



SOLUȚII OUTDOOR ADAPTATE

PARTENERUL IDEAL PENTRU
PRODUCĂTORII DE
PERGOLE
VERANDE
JALUZELE EXTERIOARE
COPERTINE
RADIATOARE CU INFRAROȘU
ILUMINAT
AUDIO



Un unic sistem de
control pentru lamele,
lumini, screen,
radiatoare și audio care
se integrează perfect
în orice structură.

CONTACTE
info@telecoautomation.com

PENTRU MAI MULTE INFORMAȚII
WWW.TELECOAUTOMATION.COM

Cererea în domeniul accesoriilor, focalizată pe noile aspecte de siguranță



Dacă se ia în considerare activitatea firmelor implicate pe piața de accesorii și organe de asamblare, pentru acestea rămâne important, inclusiv în 2020,

gradul de informare specific fabricanților de ferestre, dar și beneficiarilor finali care – în opinia specialiștilor din branșă – conștientizează tot mai des importanța utilizării unor soluții performante. În plus, în contextul actual al pandemiei de Covid-19, cererea de accesorii a început să se formeze preponderent spre produsele care respectă noile cerințe de siguranță sanitară, cum ar fi soluțiile digitale de acces, mânerule pentru uși cu protecție antibacteriană (cu baza mânerului din inox, peste care se aplică în condiții de vid o peliculă specială, cu acoperiri nanostructurate, ce asigură protecție specifică) și altele. Trendul continuă să fie vizibil și în continuare, iar pentru actualul exercițiu financiar, companiile specializate mizează pe extinderea gamei sortimentale, prin fabricarea sau importul unor sortimente cât mai sigure și calitative, însă cu prețuri suportabile pentru piața autohtonă, în timp ce extinderea rețelelor de distribuție și creșterea gradului de fidelitate a clienților existenți, inclusiv prin facilități digitale, constituie alte măsuri specifice.

Demand for accessories, focused on new aspects of health safety

If take into consideration the activity of companies in the field of accessories and fasteners, one of the most important factors remains, including in 2020, the degree of information of window manufacturers, but also to final beneficiaries who are increasingly aware the importance of using high-performance solutions. In addition, in the current context of the Covid-19 pandemic, the demand for accessories has begun to target mainly products that meet the new health safety requirements, such as digital access solutions, door handles with antibacterial protection (based on the handle stainless steel, over which a special film is applied under vacuum conditions, with nanostructured coatings, which provide specific protection) and others. The trend continues to be visible, and for the current financial year specialized companies rely on expanding the range, by manufacturing or importing assortments that are as safe and quality as possible, but with affordable prices for the domestic market, while expanding distribution networks and increasing the loyalty of existing customers, including through digital facilities, are other specific measures.

Although in many regions of the country (especially in Bucharest-Ifov and Transylvania) the demand for quality accessories is higher compared to 2019, in some areas of Romania the beneficiaries continue to prefer mainly the economic models, being very few requests for top assortments, which also means that a large part of the professional environment in our country attaches little importance to these products, although they are essential for the efficiency of assembly work, as well as for compliance with current health criteria. None of the managers who participated at the current analysis of the accessories market was able to assess the quantitative level or its value. This can be explained by the diversity of products and / or by the impossibility of differentiate the product for windows and those used in other fields.



Deși în multe regiuni ale țării (cu precădere în București-Ifov și în Transilvania) cererea de accesorii de calitate este superioară în raport cu 2019, în anumite zone din România beneficiarii continuă să opteze preponderent pentru achiziția de modele economice, fiind foarte puține solicitările pentru sortimente de top, ceea ce înseamnă inclusiv faptul că o bună parte a mediului profesional din țara noastră acordă puțină importanță acestor produse, cu toate că sunt esențiale pentru eficiența lucrărilor de montaj, precum și în vederea respectării actualelor criterii sanitare. Cu toate că niciun manager dintre cei ce au dat curs actualei analize a pieței de accesorii nu a reușit să evalueze, nici de această dată, nivelul cantitativ sau valoarea acesteia, fapt explicabil, de altfel, prin diversitatea produselor și/sau prin imposibilitatea delimitării celor destinate ferestrelor de cele utilizate în alte domenii, o opinie cvasigenerală este aceea potrivit căreia menținerea la un nivel relativ optim a cererii pe segmentul respectiv a survenit ca urmare a unui proces de stabilizare care a intervenit inițial și a presupus polarizarea domeniului către categoriile marilor producători de tâmplărie și cea a dealerilor sau montatorilor relevanți, trend care probabil că se va observa și în continuare. După lansarea, promovarea și implementarea în România a prevederilor ghidului de montaj elaborat de IFT Rosenheim - Germania, precum și ca urmare a recomandărilor emise de autorități pentru combaterea pandemiei de Covid-19, se estimează că, măcar pe termen mediu, importanța operațiunilor de instalare a tâmplăriei termoizolante va fi conștientizată de tot mai mulți producători și clienți finali, aspect care va duce și la o impulsare a cererii pe segmentul accesoriilor. În general, mai ales în acest domeniu de activitate, deși clienții optează în continuare pentru achiziția de accesorii din gama economică, în același timp, caută furnizori care să le ofere o paletă completă de produse, cu diverse grade de complexitate.

În ceea ce privește materialele de etanșare, tot mai mulți operatori specializați continuă, la fel ca în 2019, să se orienteze și spre alte categorii de beneficiari, mai solvabili (cu precădere în contextul actualei pandemii, care a determinat apariția unei scăderi a PIB la nivel național și a unei lipse de lichidități). Astfel, trebuie efectuate și în continuare analize pentru identificarea partenerilor de afaceri care prezintă un grad mai mic de risc în ceea ce privește incidentele de plată, această realitate fiind, de altfel, confirmată de actuala structură a vânzărilor, care indică un volum mai mare de livrări în cazul produselor cu diverse aplicații industriale. Consolidarea segmentului specializat de sigilanți premium este invocată, ca factor benefic, inclusiv de conducerea unor firme importante din branșă, dar în atenția acestora continuă să se aplece premisa nefavorabilă potrivit căreia diversele situații tensionate din țara noastră sau din străinătate, de natură politico-economică, respectiv fluctuațiile materiilor prime (chimice), caracterizate deja prin creșteri relativ abrupte, urmate de scăderi pe măsură (cu precădere în sezonul estival) vor determina o sporire a gradului de risc, implicat de reluarea instabilității și volatilizarea cererii, concomitent cu o majorare a presiunii exercitate asupra prețului de comercializare, în sensul diminuării acestuia. Dificultatea transpunerii în preț final a costului mai mare cu materia primă determină, în general, scăderea profitabilității și, dacă această premisă se va transpune din nou în realitate, se creează încă o dată posibilitatea restructurării ofertei într-o singură direcție, la fel ca în perioada recesiunii, întrucât, în acest caz, comenzile pentru produse de calitate vor deveni precare și tot mai rare, optându-se pentru sortimentele cât mai ieftine (și cu materii prime de slabă calitate), ce vor fi preponderente în oferta firmelor specializate. Totuși, ca valoare, segmentul de spume poliuretane rămâne cel mai consistent dintre toate domeniile analizate,

fiind evaluat actualmente la cel mult 170 de milioane de euro pe an (pentru toate sortimentele, fără a fi luate în considerare substanțele chimice pentru construcții), sumă corespunzătoare unei cantități de aproape 80 de milioane de tuburi.

Standardul european pentru spume PU monocomponente intră în vigoare

Recent, a intrat în vigoare standardul european EN 17333 ce reglementează domeniul spumelor poliuretane (PU) de etanșare. Scopul acestui document este acela de a-i ajuta pe beneficiari să compare proprietățile de performanță a produselor din categoria respectivă și să opteze pentru variantele care se potrivesc cel mai bine cu aplicația la care se intenționează utilizarea lor. În expunerea de motive a noului standard, legiuitorul reamintește că, în trecut, fiecare furnizor avea posibilitatea de a folosi propriile metode de testare, pentru a stabili valorile declarate pe eticheta produsului. Această metodă a determinat apariția unor limitări în ceea ce privește comparabilitatea sistemelor. Noul standard elimină neajunsul respectiv, asigurând o informare uniformă pe piața de profil, întrucât definește toate metodele de verificare a randamentului spumei, capacității sale de expandare, precum și domeniile de aplicare, rezistența mecanică și proprietățile de izolare. Documentul normativ se bazează pe experiența specialiștilor de la asociația europeană a industriei sigilantilor și adezivilor (FEICA), care s-a reunit în urmă cu 7 ani în scopul de a dezvolta metode unitare de testare, prin intermediul cărora spumele poliuretane monocomponente să poată fi corect evaluate și clasificate. Membrii FEICA reprezintă interesele a aproximativ 90% din industria europeană de profil. În prezent, aplicarea prevederilor EN 13777 este voluntară, în perioada următoare norma urmând să fie distribuită către toate organisme naționale de standardizare.

Dar nu numai noul standard european este de natură să influențeze piața de profil, ci mai ales creșterea gradului de utilizare a spumei poliuretane, adezivilor și sigilanților, prin sporirea numărului de aplicații. În acest sens, grupul de consultanță Scotts International a dat publicității rezumatul unui raport ce analizează piața europeană de adezivi și sigilanți, respectiv perspectivele de dezvoltare a acesteia în următorii cinci ani. Conform datelor cuprinse în document, sectorul respectiv va consemna, în intervalul 2020 - 2025, un indice compozit de creștere anuală (CAGR) de 3%. Cererea de adezivi și sigilanți este dinamizată de aplicațiile tot mai multe din industria de ambalaje, precum și de solicitările venite dinspre sectorul construcțiilor. O observație pertinentă este aceea că avansul preconizat are șanse destul de mari să fie atenuat de reglementările tot mai stricte cu privire la emisiile de compuși organici volatili (VOC), legate, în mod direct, de materialele din categoria sigilantilor și adezivilor. Din punct de vedere structural, segmentul tehnologiilor de adezivi pe bază de apă deține cea mai mare cotă, în vreme ce, în domeniul sigilantilor, materialele siliconice exercită o dominație clară. Analiza regională arată că Germania este cea mai mare piață europeană în ceea ce privește consumul de astfel de materiale, utilizatorii uzuali fiind reprezentați de diverse industrii, cum ar fi cea auto, a construcțiilor, a produselor electronice și ambalajelor. O explicație pentru nivelul mare al consumului rezidă în aceea că industria germană a construcțiilor este cea mai mare din Europa, iar pe termen mediu și lung, este de așteptat să se consemneze progrese notabile, în special pe segmentele clădirilor comerciale și de birouri. Dinamica este încurajată de ratele mici ale dobânzilor la credite, creșterea disponibilului de numerar din economie și investițiile publice masive. Potrivit raportului, dintre cei mai importanți competitori activi în domeniul sigilantilor și adezivilor, se remarcă o serie de corporații,

cum ar fi: 3M, Arkema Group, Sika, HB Fuller, Henkel etc. Pentru a reliefa dinamica actuală și cea pe termen scurt a întregii branșe, în cele ce urmează sunt prezentate câteva opinii ale unor operatori din sectorul materialelor de etanșare și din segmentul accesoriilor.



Radu Badea, responsabil al diviziei Iso Chemie, din cadrul Urban C&O: „La momentul actual, este greu de estimat nivelul cantitativ/valoric al pieței locale de soluții destinate instalării ansamblurilor de tâmplărie termoizolantă. Aceasta se întâmplă întrucât sistemele complete de etanșare sunt privite ca o variantă premium și nu ca una standard, cum ar fi normal. Iso Chemie este un brand care promovează produse de cea mai înaltă performanță, prin intermediul acestora reușind să acoperim toate exigențele unor clienți care doresc calitate înaltă și rezolvarea optimă a tuturor problemelor legate de etanșarea ferestrelor. Din punct de vedere al rezultatelor financiare, putem afirma că, de la un an la altul, vânzările au consemnat creșteri de aproximativ 20%. De asemenea, în pofida crizei sanitare actuale, în prima jumătate a lui 2020 avansul a fost de 50% față de perioada corespunzătoare a anului fiscal precedent. Având în vedere toate acestea, suntem optimiști și considerăm că pe termen scurt și mediu, chiar și în condițiile date de pandemia de Covid-19, vânzările se vor îmbunătăți cu cel puțin 10%. Aceasta se întâmplă



ATI ETANSAT CORECT FEREASTRA ?

VA OFERIM CU PLACERE
UN SISTEM PROFESIONAL DE
ETANSARE PERFECTA CU
BANDA PRECOMPRESA MULTIFUNCTIONALA
ISO-BLOCO ONE

- ETANSARE COMPLETA
- 3-NIVELE DE ETANSARE
- IMPERMEABIL LA TEMPERII > 1000 Pa
- CALITATE
- PERFECT PENTRU CASELE PASIVE
- TIMP REDUS AL MONTAJULUI
- MONTAJ SIMPLU SI RAPID
- PRODUS ATESTAT SI VERIFICAT
- PRODUS IN GERMANIA-DISTRIBUIT IN ROMANIA
- 10 ANI DE ETANSARE GARANTATA

U-R-B-A-N C & O S.R.L

Str. Soldat Matic Gheorghe, Nr. 27 | Sector 2 | 020341 Bucuresti
Tel.: +40 (31) 4056136 | Fax: +40 (31) 4056137
e-mail: office@u-r-b-a-n.ro | <http://www.u-r-b-a-n.ro>



inclusiv datorită dinamismului care caracterizează portofoliul nostru de produse. Cele mai noi soluții de etanșare sunt reprezentate de banda precomprimată Iso-Bloco Hybratex și precadrelor termorezistente ce pot înlocui așa-numitul solbanc (adaptor de glaf, profile de înălțare), promovate sub numele Iso-Top Construction Sheet. În continuare, principalele canale de distribuție sunt reprezentate de livrările directe către clienții din România, însă lucrăm și cu intermediari, respectiv dealeri. Câteva dintre cele mai importante firme de tâmplărie cu care colaborăm în mod curent sunt, în ordine alfabetică, Ager-UNIKAT, Almatex, Barrier, BIG Aluminii, CON-A, Izotec, Madrugada, MarianTherm, Mimo, Nacon Invest, Prestarea, Thermfaçade, Valedo Systems - și lista poate continua. Putem afirma că, până în prezent, am reușit să gestionăm bine provocările actualei crize. Măsurile preventive au vizat eficientizarea deplasărilor, asigurându-ne clienții că se pot baza pe noi în orice moment. În ceea ce privește viitorul, odată cu intrarea în vigoare, din 2021, a directivei europene de eficientizare energetică, acest sector va avea o evoluție accelerată. Soluțiile noastre profesionale de etanșare sunt certificate și respectă în totalitate noile standarde de performanță impuse prin documentul respectiv”.



Wojciech Lada, director general al Seleni România: „Piața spumelor poliuretane (PU) și a sigilanților este corelată într-o oarecare măsură cu producția de tâmplărie - industrie care în ultimii ani s-a dezvoltat rapid. În România se produce atât pentru consumul intern, cât și pentru export, care în ultima perioadă a luat amploare. Compania noastră este un competitor cu mare experiență pe plan local, unde livrăm soluții profesionale și putem spune că ne menținem pe poziția de furnizor important pentru profesioniștii din domeniu. În 2019, am înregistrat o creștere față de anul precedent, consolidând relațiile cu parteneri-cheie din domeniu. Anul 2020, cu toate provocările sale, este unul de consolidare pentru noi, reușind să ne menținem poziția competitivă și să întărim promisiunea față de clienți, de a-i susține în eforturile de a ajunge cu soluții profesionale la cât mai mulți aplicatori profesioniști. Seleni este recunoscută ca un furnizor de soluții inovatoare și astfel venim în permanență cu soluții noi, dezvoltate în strânsă colaborare cu partenerii. Anul acesta am lansat programul Fast

& Pro (Fast Construction for Professionals) - Rapiditate și Profesionalism în construcții, prin care oferim trei beneficii-cheie, și anume reducere a vitezei de lucru, calitate superioară și diminuare a costurilor de manoperă. Ultra Fast 70 este o spumă de montaj, cu un timp de tăiere și de întărire foarte scurt. Astfel, se pot monta mai multe ferestre în același timp de lucru, la o viteză superioară. Un alt aspect pe care ne concentrăm atenția este eficiența energetică, spuma Energy 2020 cu o structură densă asigurând atât eficiența energetică, cât și izolarea acustică. Pentru anul 2021, propunem un sistem profesional certificat, care prevede instalarea ferestrelor la cele mai înalte standarde de calitate, astfel încât etanșarea rosturilor ferestrelor să evidențieze și mai bine performanțele ansamblurilor de ferestre și uși, care, fără un montaj adecvat, își pierd din valoare. În prezent, operăm pe toate canalele de distribuție: vindem, prin distribuitori, depozitelor mari de profile, colaborăm însă și cu producătorii care au echipe de montaj, precum și direct cu aplicatorii. Referitor la criza medicală actuală, Seleni a luat toate măsurile pentru prevenirea răspândirii pandemiei, cu menținerea activităților pentru o funcționare optimă în condițiile date. Angajații au primit toată atenția noastră pentru a nu fi expuși riscurilor și am pus la dispoziția lor echipamente și dispozitive, astfel încât să fie în deplină siguranță. De asemenea, au fost efectuate teste plătite de companie și din fericire, până în prezent, nu am avut niciun angajat infectat cu noul coronavirus. În ultimul timp, am investit mult în digitalizare, am implementat sistemul de telemuncă și am apelat la comunicarea online atât internă, cât și cu partenerii. Considerăm că anul viitor va fi caracterizat de provocări pentru acest sector și nu știm cum va evolua situația actuală. În ceea ce privește montajul tâmplăriei, în cazul unor restricții, se va opta mai mult pe montaje la construcții/ proiecte noi și mai puțin pe lucrări de renovare. De asemenea, am observat că unii investitori așteaptă să vadă o îmbunătățire a situației, înainte de a începe proiecte noi. În ceea ce ne privește, suntem pregătiți pentru a face față noilor provocări, fiind ca întotdeauna alături de profesioniștii din domeniu. Vom folosi această perioadă pentru strângerea colaborării în mediul virtual, propunând un conținut tehnic dedicat partenerilor, astfel încât, împreună, să creștem performanța în construcții”.

Alexandru Daniel Tache, director de vânzări al Allianz TC Com: „Anul acesta, dezvoltăm mai multe produse din categoria accesoriilor. Este vorba despre mânere de ușă, cilindri din alamă, sisteme tip «broască» și balamale, ultimele două categorii fiind destinate unor serii superioare de profile. Comercializarea tuturor acestor categorii de produse, alături de cea a plaselor de protecție împotriva insectelor are o contribuție de aproximativ 30% la încasările totale și estimăm că în 2021 acest nivel va fi și mai mare. Diferența revine producției și vânzării de plasă din fibră de sticlă. Cilindrii pe care îi realizăm fac parte



din gama medie din punct de vedere al prețului, iar anul trecut, pe acest segment de activitate, am derulat un important proiect de investiții, care a presupus re tehnologizarea fabricii de cilindri și majorarea capacității de producție, care a atins nivelul de 110.000 de unități/lună. Investiția a necesitat alocarea unor fonduri în valoare de aproximativ 900.000 de euro, care au fost obținute dintr-o finanțare europeană. Pentru această categorie de produse avem atât clienți mai mici, cât și mai mari, cărora le livrăm produsele exclusiv prin curier, la nivel național. Din gama accesoriilor exportăm mai ales cilindri, livrând pe piețele externe aproximativ 25% din producția totală. Din cauza pandemiei, anul acesta a fost foarte dificil pentru toate companiile de profil. Chiar și în aceste condiții, mizăm pe o majorare a cifrei de afaceri din 2020, în raport cu valoarea de 12,1 milioane de lei înregistrată în 2019”.

Andrei Szász, director de vânzări al Cesrom: „Suntem activi pe segmentul producției și distribuției de cilindri și incuitori și cel al derulării de servicii de montaj pentru produse electronice și am încheiat anul 2019 cu o majorare de aproximativ 30% a cifrei de afaceri, în raport cu valoarea de 4,6 milioane de lei înregistrată în 2018. În 2020, ne-am axat pe adoptarea de măsuri de menținere a activității, stopând toate proiectele de investiții. Pentru a le relua, așteptăm să vedem ce se va întâmpla la începutul anului 2021. Până atunci, am adoptat măsuri speciale în cadrul fabricii din Sibiu, unde respectăm toate recomandările și dispozițiile date de autoritățile române, dar și pe cele ale grupului CES Gruppe (Germania), din care facem parte. Astfel, lucrăm la distanță corespunzătoare și în două schimburi, iar interacțiunile dintre angajați sunt minime și se fac cu respectarea tuturor normelor de distanțare fizică. În general, fabrica funcționează bine, însă mai lent, numărul comenzilor pentru export scăzând în detrimentul celor de pe piața internă și celor pe care le realizăm către fabrica-mamă din Germania. Astfel, anul acesta am dezvoltat foarte mult livrările proprii din zona Moldovei, din Oradea și Timișoara, vânzări importante derulându-se și în Sibiu, Craiova și București. Incuitorile și cilindrii electronici sunt produși exclusiv pentru export, iar cei mecanici atât pentru export, cât și pentru piața din România. Cel mai nou produs pe care l-am lansat anul acesta în România este cilindrul CESeasy, cu acces via bluetooth și telefon mobil”.



Aurel Voicu, fondator al grupului Comfortex: „O parte importantă a activității grupului este reprezentată de realizarea plaselor de protecție împotriva insectelor, activitate ce are o contribuție de 20% la încasările totale. Fabricăm aceste produse în cadrul unității noastre din Glină - Ilfov, cu componente pe care le realizăm în proporție de 100% în România. De altfel, suntem, în prezent, unicul producător autohton de componente destinate fabricării de rulouri exterioare, plase de protecție împotriva insectelor și uși de garaj și deținem propriile matrițe. Obiectivul nostru este să devenim cel mai mare depozit pentru profilele din aluminiu, precum și pentru piesele din material plastic din România și care să aibă capacitatea să gestioneze stocuri foarte mari. Pe segmentul producției plaselor de protecție împotriva insectelor, deținem o capacitate de fabricație de 3.500 unități/lună și realizăm mai multe modele, precum cele de tip

plisate, rulou, culisante sau fixe. Un loc aparte în portofoliul propriu este deținut de plasele de protecție împotriva insectelor de tip plisee, potrivite atât pentru ferestre, cât și pentru uși. Pentru realizarea acestora este activ un departament separat în cadrul firmei Comfortex Production, capacitatea de producție pentru această categorie sortimentală situându-se la nivelul de 2.000 unități/lună. Lansarea acestui model a fost un pariu pe care l-am făcut pentru piața din România, unde produsele de acest tip erau greu accesibile cumpărătorilor, din cauza prețului foarte mare. Noi am reușit să-l facem un produs accesibil tuturor. Vom rămâne în continuare fideli crezului de a lansa cel puțin un produs nou și astfel, începând cu data de 01.10.2020, am inițiat producția de pergole în România. Dorim ca în cel mai scurt timp posibil să atingem o cifră de afaceri în valoare de zece milioane de euro, după ce am încheiat anul 2019 cu încasări în valoare de șapte milioane de euro. În vederea atingerii acestui obiectiv, ne-am propus ca în viitorul apropiat să ne mutăm activitatea de producție tot undeva în zona Capitalei, unde să putem dispune de un spațiu mai generos, investiție ce va necesita alocarea unor fonduri în valoare de trei milioane de euro. Ne livrăm produsele la nivel național atât direct, cât și prin intermediul unei rețele care include aproximativ 1.500 de firme. De asemenea, produsele finite ajung pe piețele din întreaga Europă, iar componentele, pe cele din Bulgaria și Republica Moldova”.



Mirela Ionașcu, director general al Midica Prod: „Suntem membri ai unui grup de firme, alături de societatea Faure Rom, iar în prezent avem în derulare un proces de accesare de fonduri europene în vederea producției de balamale. Portofoliul propriu include balamale sudabile tip profil-lacrimă pentru uși/porți metalice (cu o contribuție de 40% la cifra totală de afaceri), balamale realizate la comandă (20%), accesorii (inclusiv automatizate) pentru porți, zăvoare, uși culisante industriale, precum și mai multe tipuri de consumabile (discuri abrazive, electrozi de sudură etc.). O parte dintre acestea sunt deja produse în România, firma noastră fiind reprezentanța autohtonă a companiei Torbel Industrie (Franța). Anul acesta ne-am axat pe organizarea activității celor două societăți membre ale grupului, activitatea firmei Faure Rom axându-se mai mult pe operațiuni pe segmentul imobiliar. De asemenea, în această

Multiplele beneficii ale DOM ENiQ®

Ecosistemul de Securitate

ENiQ Software

Un sistem de securitate care realizează totul, acum și în viitor

1. FUNCȚII MULTIPLE CU UN SINGUR SISTEM

Numărul mare de opțiuni de care beneficiază, face din ENiQ un sistem unic care oferă beneficiarilor tot ceea ce aceștia au nevoie. Nu sunt necesare opțiuni suplimentare, totul este livrat în cadrul unui sistem plug and play.

2. O INVESTIȚIE UNICĂ, PREGĂTITĂ PENTRU VIITOR

Dezvoltăm permanent ecosistemul ENiQ folosind modul

nostru inovator de gândire, astfel încât indiferent de solicitările viitoare, soluția noastră să se adapteze și să se dezvolte odată cu utilizatorii săi.

3. CONTROL COMPLET, PENTRU FIECARE UTILIZATOR

Diferitele opțiuni de control de care beneficiază ENiQ fac foarte simplă organizarea a securității atât pentru utilizatorii individuali, cât și pentru sistem în ansamblu

său. Asigură-ți controlul total!

4. NIVEL RIDICAT DE SIGURANȚĂ ȘI SECURITATE

ENiQ beneficiază de capacitatea DOM de a dezvolta cel mai ridicat nivel fizic de protecție, folosind metode avansate de criptare digitală, ce garantează o protecție optimă din toate punctele de vedere.

DOM ROMANIA Tel.: 0727-925.380; e-mail: office@dom-romania.ro; www.dom-security.com

iarnă ne dorim să intensificăm operațiunile de promovare în mediul online. Nu am fost nevoiți să luăm foarte multe măsuri de restrângere cauzate de pandemie, pentru că am avut comenzi inclusiv în perioada stării de urgență. Astfel, nu am avut de suferit foarte mult datorită actualei crize sanitare. Cauza ar fi, în principal, activitatea clienților finali, dar și a firmelor care s-au axat foarte mult pe proiecte rezidențiale, în timpul restricțiilor de călătorie. Evoluția firmei a fost una optimă și în 2019, an pe care l-am încheiat cu o majorare de 22% în raport cu valoarea din 2018. Aria de distribuție este activă pe plan național, livrările realizându-se atât direct (către producători de uși/porți metalice și clienți finali), cât și indirect (prin parteneriate derulate cu rețele de magazine de tip DIY și o rețea proprie de distribuitori)”.



Mihai Cirimpei, director de vânzări al Moderna Glaf: „Anul acesta ne-am axat pe distribuția de glafuri de interior și exterior din PVC (în proporție de 70% din încasările totale), plase de protecție împotriva insectelor (20%), glafuri din aluminiu extrudat și accesorii pentru glafuri (5%). Pentru 2020 ne propusesem să lansăm și o serie de produse noi, să ne extindem echipa de angajați și să deschidem ateliere de producție și asamblare pentru produse, în condițiile în care noi derulăm doar activități de comercializare. Din cauza situației dificile de piață, suntem însă nevoiți să le amânăm. Lunile martie, aprilie, mai și iunie au fost unele foarte slabe pentru activitatea proprie și de-abia în luna iulie am înregistrat o redresare a activității. Ne dorim ca anul acesta să ne menținem cel puțin la un nivel similar cu 2019, când cifra de afaceri proprie a fost cu 20% mai mare decât cea din 2018. Situația proiectelor din domeniul propriu de activitate nu este însă foarte bună, întrucât multe dintre ele sunt în stand-by, iar cele noi au fost amânate, multe dintre firmele implicate în derularea acestora având pauze în activitate. În calitate de reprezentanță autohtonă a societății Moderna (Slovacia), ce furnizează glafuri pe piețele din Cehia, Austria și Germania, efectuăm livrări pe întreg teritoriul țării, atât direct (prin intermediul unui depozit propriu din București), cât și prin intermediul unor parteneriate dezvoltate cu aproximativ 40 de dealeri. Dintre măsurile pe care le-am adoptat odată cu apariția acestei pandemii, am putea indica reducerea contactelor fizice (directe) cu clienții. Ne-am axat pe discuții cât mai multe, mai ales cu clienții

activi și i-am rugat să dea comenzile din timp, pentru a intra în contact cât mai puțin. Le-am pregătit marfa comandată din timp și am folosit permanent dezinfectanți și aparate de măsurare a temperaturii”.

Radu Sârbu, reprezentant al Noegel Befestigungstechnik: „Suntem prezenți pe piața națională a accesoriilor și a sistemelor de feronerie dedicate tâmplăriei termoizolante din anul 2017, în calitate de reprezentant al producătorului Noegel (Germania). În portofoliul propriu de accesorii se regăsesc șuruburi pentru tâmplăria din PVC și aluminiu precum și pentru geamul termoizolant, plăcuțe distanțiere, dar și cale și precale pentru ansamblurile termoizolante din PVC și sticlă. Produsele din portofoliul propriu se încadrează în gama premium, fiind soluții tehnice de top. De asemenea, acordăm partenerilor proprii consultanță de specialitate atât pentru aspecte legate de producție, cât și de montaj. În același timp, portofoliul de produse se extinde lunar cu noi modele incluse pe stocul din România, pentru a ne sprijini partenerii în procesul de realizare a unor produse de calitate superioară. Colaborăm cu importanți producători de tâmplărie din PVC și aluminiu și ne distribuim produsele la nivel național atât prin intermediul celor mai bune firme de curierat din țară, cât și prin cel al magazinelor de retail. Până în anul 2022, firma Noegel, pe care o reprezentăm pe piața autohtonă, și-a propus să construiască în România o fabrică destinată producției de plăcuțe distanțiere și precale pentru industria de ferestre”.



Nemeș Pal, director general al Novobond: „Anul acesta am reușit să ne continuăm activitatea fără întrerupere. Deși operațiunile s-au derulat într-un ritm mai lent, acestea au continuat la un nivel optim, fără să fie nevoie să adoptăm nicio altă măsură suplimentară. Comenzile au fost unele echilibrate și constante, mai ales că mulți concurenți și-au întrerupt activitatea. În același timp, însă, numeroși dintre colaboratorii noștri au consemnat sincope operaționale, ceea ce a avut un efect negativ asupra încasărilor proprii. Chiar și așa, este posibil ca, până la finalul anului în curs, să înregistrăm o majorare a încasărilor în raport cu valoarea înregistrată în 2019. Am observat îndeosebi o majorare a cererii pentru adezivul Novobond D3, precum și pentru banda adezivă. Produsele pe care le oferim pentru domeniul

tâmplăriei termoizolante sunt reprezentate de adezivii pe bază de aracet D3 și D4 rezistenți la apă și cei pe bază de poliuretan, care au contribuție de 10% la încasările totale și care sunt fabricați în unitatea proprie, sub marca NovoBond. Comercializăm, de asemenea, materiale de etanșare marca Soudal - companie cu care avem în derulare un parteneriat specific - și elemente de asamblare (10%). Diferența este reprezentată de feronerie și accesorii pentru mobilier, soluții de tratare a lemnului și alte tipuri de adezivi (cum ar fi cei pentru furniruit, cei pe bază de alcool și cei pentru mocheta, linoleum sau oglinzi) și adezivi de montaj și de lipit, dedicați segmentului construcțiilor. În general, măsurile pe care le-am adoptat anul acesta s-au axat pe menținerea activității, însă am intensificat activitatea în cadrul magazinului propriu online, unde sunt disponibile aproape toate produsele proprii. Anul acesta am încercat să folosim intensiv platforma online și mai ales să lansăm promoții prin intermediul acesteia. Distribuția produselor comercializate se realizează pe plan național, atât prin intermediul flotei proprii de transport, cât și prin intermediul firmelor de curierat. De asemenea, în opt județe ale țării, localizate în jumătate din regiunea Transilvaniei, sunt prezenți agenți proprii de vânzări Novobond”.



Eren Koc, administrator al Romtera Product: „Anul acesta, în activitatea companiei, o pondere de 40% din total a avut-o execuția glafurilor, diferența revenind producției de lambriuri și elemente de compartimentare. Realizăm toate aceste categorii de produse în unitatea proprie și încercăm permanent ca acestea să fie de cea mai bună calitate. Glafurile din portofoliul propriu poartă marca Winplast și sunt disponibile la dimensiuni cuprinse între 15 cm și 40 cm, precum și într-o varietate mare de nuanțe - alb, gri antracit, wenge, stejar auriu, stejar rustic, nuc, mahon și mooreiche. La cererea clienților, se pot produce și nuanțe speciale. Dintre acestea, glaful alb rămâne, în continuare, cel mai solicitat, în timp ce comenzi în creștere înregistrăm și pentru gri antracit. Pentru producția glafurilor, deținem linii de moderne de fabricație și lucrăm pe bază de stocuri, pentru a onora cât mai prompt comenzile primite. Glafurile fac parte din gama premium și sunt distribuite pe plan național prin intermediul a două puncte proprii de lucru, din Buzău și Valea Călugărească, dar și al unei rețele de câteva sute de distribuitori. În același timp,



Produse TKK pentru PROFESIONIȘTII ÎN CONSTRUCȚII

- SPUME POLIURETANICE
- ETANȘANȚI ȘI SILICOANE
- ADEZIVI
- PRODUSE PENTRU HIDROIZOLAȚII

Contact: Dl. Csaba Uifalvi
Mobil: + (0040) (0) 747 08 09 00
E: cs.uifalvi@tkk.si



Produse TKK pentru INDUSTRIA STICLEI

Pentru producția
GEAMURILOR TERMOIZOLANTE:

- THIOKOL
- POLIURETAN
- BUTIL
- HOTMELT
- SILICON

Distribuitor pentru România

 **imroglass**

IMROGLASS SRL
www.imroglass.ro
info@imroglass.ro
(0040) (0) 745 468582



CERTIFIED

PROFESSIONAL
GLASS TECH
SYSTEM

acestea sunt exportate pe piețele din Europa. În ceea ce privește rezultatele financiare, ne așteptăm ca și anul acesta să obținem tot o majorare a cifrei de afaceri, după ce, în 2019, am atins un nivel de 15,3 milioane de lei, în creștere față de cele 13,9 milioane de lei din 2018”.

Lucian Grigor, director de marketing al Team Consult: „Ne-am propus ca anul acesta să ne menținem activitatea la parametrii optimi și, dacă este posibil, să obținem și o ușoară creștere. Evoluția activității din acest an a fost total atipică și nu o putem compara cu niciun an precedent. Comenzile au fost fluctuante, mai ales că majoritatea beneficiarilor noștri sunt utilizatori finali, mulți dintre aceștia suferind foarte mult din cauza restricțiilor. Producătorii importanți de uși și ferestre cu care colaborăm nu și-au oprit activitatea, însă au fost la rândul lor afectați de restricțiile cauzate de actuala pandemie. În tendințele de achiziție ale clienților am observat o ușoară schimbare, în sensul că aceștia sunt mult mai atenți și nu mai fac stocuri, comandând exact cantitățile de care au nevoie. În ceea ce ne privește, nu am adoptat măsuri speciale în activitatea proprie și nici nu am apelat la măsurile de sprijin pe care ni le-au pus la dispoziție autoritățile, pentru că nu a fost cazul. Singurul lucru pe care l-am făcut a fost să avem mai multă grijă la încasări. La rândul lor, furnizorii cu care colaborăm au fost puțin mai rigizi, restricționând sistemul credit furnizor. Comercializăm, în principal, garnituri de etanșare pentru ferestrele și ușile din lemn stratificat mărcile Trelleborg (Suedia), Roverplastik (Italia) și Inter Deventer (Polonia), diferența (20% din total) revenind livrărilor de etanșanți profesionali (silicon și spume poliuretane) marca TKK (Slovenia). Activitățile de distribuție se realizează prin intermediul colaborării cu cinci dealeri”.

Doru Ianculescu, director general al Textor Industrial Project: „Anul acesta ne-am axat pe producția și comercializarea de produse noi. Acest lucru se datorează faptului că mulți dintre colaboratorii noștri s-au implicat în mai multe proiecte conexe, pe fondul scăderii producției principale. Din această cauză, noi am avut surprinzător destul de mult de lucru și n-am înregistrat o scădere dramatică a activității odată cu apariția acestei pandemii. Ne-am menținut la o valoare similară cu 2019 și am înregistrat o ușoară creștere pe segmentul automatizărilor. Anul acesta am realizat mai multe garnituri cu forme și combinații noi de materiale la cererea clienților care au încercat să-și optimizeze producția. Acești colaboratori au descoperit că le este mult mai convenabil să lucreze cu furnizori locali și cu produse cu un raport optim calitate-preț. Deși perioada stării de urgență a fost destul de ciudată, am reușit să ne derulăm activitatea la parametri optimi. Nu am adoptat niciun plan de investiții, am luat lucrurile treptat și ne-am axat pe stabilitate, cu scopul de a obține, totuși, dacă este posibil, o ușoară creștere de aproximativ 10% a rezultatelor financiare în raport cu 2019. De asemenea, anul acesta am

reușit să atragem noi parteneri, dar am avut și unii care au plecat, aria proprie de distribuție fiind activă pe plan național. Totodată, a fost foarte bine că anul trecut am finalizat o investiție în matrițe, care ne-au ajutat să fim flexibili și să ne ajutăm mai mult partenerii în această perioadă. În același timp, în urmă cu câțiva ani, am dezvoltat gama de garnituri de etanșare. Iar aceste lucruri ne-au ajutat de exemplu să realizăm recent șapte noi produse pentru un singur client. Dintre problemele pe care le întâmpinăm în derularea activității, aş putea spune că incertitudinea pieței este cea care ne afectează cel mai mult. Echipa de lucru a funcționat, în continuare, foarte bine și niciunul dintre colegii noștri nu au fost afectați până acum de valul de îmbolnăviri. Avem însă în vedere permanent măsuri de protecție sanitară și respectăm toate recomandările indicate de autorități. Suntem o echipă mică și ne permitem să păstrăm distanța fizică între noi, dar și să lucrăm în mai multe schimburi”.



Radu-Menegon Răducu, director național al diviziei PVC (feronerie și accesorii), din cadrul Triton: „În cadrul diviziei de feronerie și accesorii pentru tâmplăria din PVC au fost înregistrate în 2019 vânzări de două milioane de euro, 60% dintre acestea constând în comercializarea de accesorii, respectiv plase de protecție împotriva insectelor, amortizoare, sisteme de deschidere antipanică, sisteme de acționare electrică, organe de asamblare, scule și echipamente profesionale, unelte de mână și accesorii, precum și echipamente de protecție. Pentru anul 2020, avem în vedere o creștere de minimum 40% a vânzărilor pentru această divizie. Este o divizie în cadrul căreia îmbinăm armonios calitatea de top a produselor cu servicii pe măsură, clienții noștri beneficiind de consultanță de specialitate, servicii optime de transport, livrare și punere în funcțiune, dar și service în garanție și post-garanție la cel mai înalt standard. Anul acesta am continuat și programele de investiții demarate anterior atât în Bacău, unde a fost inaugurat un showroom în care clienții pot vedea și pot achiziționa întreaga gamă de produse pe care o comercializăm, cât și în București. Aici urmează ca, în a doua jumătate a anului, să devină funcționale două clădiri noi, în care vor funcționa un service specializat pentru scule și echipamente pentru construcții, precum și o sală de training specializat, unde se vor face școlarizări atât pentru angajații noștri, cât și pentru cei ai firmelor partenere. Și tot în București am construit un nou spațiu de depozitare cu o

suprafață de 600 mp, care a fost finalizat în luna august a acestui an. Valoarea totală a acestor investiții din 2020 depășește 600.000 de euro. O altă direcție de investiții a acestui an este reprezentată de dezvoltarea diviziei de feronerie din Craiova, întrucât ne dorim să acoperim mult mai bine zona Olteniei. În prezent, deținem 11 puncte de lucru, în cadrul cărora promovăm scule și echipamente pentru construcții, precum și unități de service specializat pentru acestea. Planul nostru este ca, în perioada următoare, să dezvoltăm această divizie de feronerie în șase dintre acestea și să reușim astfel să acoperim foarte bine zona extracarpatică, respectiv zona sudică, dintre Carpați, Dunăre și Marea Neagră”.



Vic Swerts, fondatorul și președintele Soudal: „La nivel de grup, pentru anul precedent, am consemnat o cifră de afaceri 893 milioane de euro. În ceea ce privește investițiile, acestea au totalizat 52,5 milioane de euro, menținându-se la o cotă foarte apropiată de cea din 2019. Anul trecut a fost unul excelent în ceea ce privește disponibilitatea materiilor prime, al căror preț s-a diminuat față de perioada anterioară, ajunând la nivelul normal. Aceasta a determinat o majorare de 7% a încasărilor și a dus indicatorul EBITDA la 95 milioane de euro. Urmând o tradiție de peste două decenii, Soudal a reinvestit o mare parte din profit, pentru asigurarea dezvoltării ulterioare. Astfel, o pondere importantă din suma de 52,5 milioane de euro a fost destinată construcției unei fabrici de spumă poliuretanică, având o suprafață de 12.000 mp, în Federația Rusă, a unui depozit de 7.000 mp în Slovenia (la care s-a adăugat reconversia în unitate de producție a unui centru de stocare) și în execuția unui centru administrativ în SUA. De asemenea, tot în anul precedent au fost finalizate procedurile pentru două achiziții în Federația Rusă și Irlanda. În mod suplimentar față de performanță financiară bună, în aceeași perioadă capacitățile noastre de producție au fost depășite de comenzi, fapt ce a determinat o reconfigurare a strategiei de dezvoltare. Cea mai mare realizare din acest punct de vedere este fabrica nr. 5 din Turnhout - Belgia (cu o arie de 20.000 mp), care se află în plin proces de construcție și va duce zona totală de producție la 210.000 mp, din care 95.000 mp suprafața construită. Efortul financiar pentru respectiva investiție se ridică la 40 milioane de euro. La nivel global, Soudal deține 20 de unități de fabricație, totalizând 700.000 mp (230.000 mp de hale și clădiri)”.

Camelia PANTEL



În ceea ce privește izolația termică și controlul solar, suntem numărul 1.0

Cu o valoare U de 1.0, **Șișecam Solar Control Low-E Glass** vă oferă o performanță maximă în ceea ce privește economisirea de energie pe tot parcursul anului, reducând în același timp pierderile de căldură și asigurând controlul solar.



sisecamflatglass.com
sisecamflatglass



ȘIȘECAM
SOLAR CONTROL
LOW-E GLASS

PROFILE EXCLUSIV DE CLASĂ A - un argument forte pentru liderul mondial al pieței de sisteme din PVC



VEKA aniversează două decenii de excelență pe piața din România

Liderul mondial al pieței de sisteme din PVC destinate execuției de ferestre și uși - VEKA - este prezent de peste 50 de ani pe plan global, de mai mult de două decenii activând inclusiv în România. O constantă a întregii istorii a grupului este constituită de calitatea de excepție a profilelor promovate, care este transpusă în performanța ansamblurilor de tâmplărie termoizolantă la construcția cărora concură. Respectarea acestui angajament a fost posibilă doar prin îndeplinirea riguroasă a normelor de lucru specifice industriei germane - și anume: aplicarea unor standarde de înaltă calitate sistemelor furnizate, asigurarea unor stocuri acoperitoare pentru produsele uzuale și nu numai, oferta de suport logistic, tehnic, de marketing, angajarea unui personal calificat și exploatarea eficientă a oportunităților de afaceri.

Sustenabilitatea - o componentă de bază a strategiei de dezvoltare

Istoria grupului a început în 1969, odată cu achiziția companiei VEKAPLAST de către Heinrich Laumann. La momentul respectiv, întreprinderea germană activa doar la nivel regional, fiind specializată în producția de rulouri și profile de construcții, cu o cifră de afaceri de 1,7 milioane DM și numai opt angajați. În primii 10 ani au fost puse bazele unei afaceri de succes, iar notorietatea produselor a crescut accelerat pe piața federală. Treptat, gama de produse s-a extins, fiind lansate noi soluții destinate confecționării de uși rezidențiale, precum și producției de uși lifant-glisante. Odată cu creșterea cererii de sisteme VEKA, compania a început să se orienteze spre export, deschizând filiale în Spania și SUA (1993), Franța (1994) și Marea Britanie (1996). Concomitent, a început fabricația de plăci din PVC, destinate atât construcțiilor, cât și în domeniul producției publicitare. Procesul de expansiune a continuat cu lansarea pe piața belgiană, în 1990 VEKAPLAST se transformându-se în VEKA

GmbH, cu o cifră de afaceri de 454 milioane DM. Aceste lucruri a favorizat extinderea accelerată, grupul ajungând să aibă filiale pe întreg mapamondul. Orientarea spre sustenabilitate a fost mereu un atribut al planului strategic de dezvoltare și s-a concretizat în 1993 prin deschiderea cel mai performant institut de reciclare a ferestrelor din Europa, amplasat în localitatea Behringen, din Germania. Activitatea de reciclare prin intermediul diviziei VEKA Umwelttechnik este certificată TÜV și, împreună cu toate celelalte operațiuni de cercetare, producție și transport, asigură sistemelor și produselor promovate o amprentă redusă de dioxid de carbon.

Vânzări de peste un miliard de euro și prezență pe întregul mapamond

Aniversarea a 30 de ani de activitate a coincis cu accesarea pieței din Europa de Est, VEKA fiind în 1999 primul furnizor de profile din PVC din Moscova. Imediat după aceea a fost fondată subsidiara din România, în 2005 fiind inaugurat centrul logistic de la Ciorogârla (situat lângă



București), cu o suprafață de peste 14.000 mp și care a necesitat o investiție de aproximativ 1,5 milioane euro. În prezent, VEKA are un personal format din peste 5.800 de specialiști și deține 14 centre de producție, unde sunt active 348 de linii de extrudare, prin intermediul cărora se realizează profile și plăci din PVC. Cifra de afaceri la nivel de grup depășește un miliard de euro, ceea ce face din furnizorul german liderul pieței de profil. Din punct de vedere al distribuției regionale, compania este prezentă pe patru continente, cele mai importante livrări fiind realizate în Germania, statele membre ale Uniunii Europene, Federația Rusă/Ucraina și America de Nord. În

localitatea Sendenhorst - Germania, unde se situează și sediul central al grupului, operează cel mai modern centrul de producție, alimentat prin intermediul a 20 de silozuri cu o capacitate remarcabilă de stocare, de unde zilnic se livrează peste 600 tone de profile din PVC. Controlul calității ingredientelor este foarte strict, realizându-se în cadrul laboratoarelor proprii, echipate cu cele mai moderne instrumente de măsură. Această procedură riguroasă și permanentă a modului în care este pusă în operă rețeta specială asigură în mod direct calitatea produsului finit. De asemenea, după extrudare, mostre preluate din producție sunt transmise către un centru de testări, unde au

loc verificări cu un grad mai ridicat de complexitate, în vederea asigurării faptului profilele prezintă caracteristicile de performanță la cel mai înalt nivel.

Producătorul de ferestre și uși, un partener strategic pentru VEKA

Beneficiind de experiența acumulată pe piața internațională, VEKA și-a dezvoltat sistematic mecanismele prin care își sprijină partenerii atât printr-un permanent schimb de informații și know-how, cât și prin instruire tehnică la nivel local și internațional, la care se adaugă asistența comercială acordată în mod

Alexandru Oancea, Marketing Manager VEKA România: „Una dintre problemele cu care se confruntă fiecare dintre noi, atunci când vine vorba despre achiziția unui produs dintr-o categorie cu care nu am mai luat contact în trecut, este recunoașterea elementelor care îi conferă acestuia calitate. Apelăm la experiența cunoscuților sau încercăm să ne documentăm riguros, însă rezultatele nu sunt întotdeauna pe măsura așteptărilor. O greșeală frecvent întâlnită este alegerea celui mai ieftin produs de pe piață, fără a mai aplica niciun alt criteriu de selecție. Urmările unui astfel de comportament devin vizibile în cazul unei investiții pe termen lung, cum este achiziția ferestrelor. Consumatorul final se poate confrunta cu disconfortul creat de o fereastră ieftină, a cărei înlocuire va costa mai mult decât suma economisită la achiziția inițială, în timp ce dezvoltatorii riscă atât pierderi substanțiale legate de garanție și acoperirea eventualelor daune, cât și deteriorarea reputației. Convingerea noastră este că sunt contraindicate compromisurile în privința calității și suntem de părere că «ieftin și bun» este în 99% din cazuri o capcană. Experiența ne-a învățat că un produs de calitate are nevoie de cele mai bune materiale, utilaje de producție și tehnologii care se ridică la standarde înalte și, mai ales, oameni dedicați, pasionați de munca lor. Totodată, din postura de întreprindere de familie, VEKA înțelege cât de importantă este proximitatea de parteneri pentru a le câștiga încrederea. Soluțiile inovatoare și suportul personalizat asigurat colaboratorilor au propulsat compania pe poziția de lider mondial în domeniul tâmplăriei PVC. Activitatea pe piața din România a prezentat inițial anumite dificultăți, mai ales din

cauza lipsei opțiunilor pentru o perioadă lungă de timp, urmată de o invazie a produselor ieftine, de calitate inferioară. În timp însă, consumatorii locali au început să perceapă importanța alegerii unui produs performant și să aprecieze siguranța, durabilitatea și garanția extinsă pe care le pot oferi doar experiența unei mărci cu tradiție îndelungată. Acest fapt s-a transpus și în zona producătorilor de tâmplărie termoizolantă. Am crescut odată cu piața și piața a crescut odată cu noi. Acum 20 de ani derulam parteneriate cu doar câțiva producători locali de tâmplărie, activi doar în orașele lor de reședință. Astăzi avem alături producători de mare anvergură, activi inclusiv pe piața internațională, care optează pentru un produs tehnologic de clasă A, nu doar pe un simplu «termopan». Suntem mândri că după două decenii de la acesarea pieței autohtone, avem alături producători serioși, care știu că doar cu ajutorul unor materiale de calitate poate fi asigurată o creștere organică de la an la an, precum și clienți fericiți care recomandă produsele mai departe și, din această perspectivă, o afacere stabilă și permanent adaptată la cele mai noi tendințe arhitecturale sau de eficiență energetică. Le mulțumim pentru încrederea oferită și ne angajăm să continuăm să le fim parteneri de clasă A”.



constant. Rețeaua mondială de unități de producție, centre logistice și birouri de vânzări permit o înțelegere profundă a realităților pieței și adaptarea flexibilă la cerințele specifice ale celor peste 3.000 de parteneri ai noștri, fapt ce asigură diversitatea deosebită a portofoliului de soluții. Gama de soluții tehnice a fost continuu perfecționată, concomitent fiind îmbunătățite mecanismele interne și serviciile cu valoare adăugată, puse la dispoziția colaboratorilor din toată lumea. Inclusiv pe piața locală portofoliul de produse și servicii este complet și răspunde celor mai exigente solicitări venite din partea arhitecților, constructorilor, dezvoltatorilor imobiliari și beneficiarilor finali. Pe lângă calitate, setul de valori solide, construite în jurul conceptelor de parteneriat și responsabilitate, contribuie la consolidarea poziției competitive pe care VEKA o deține pe piața de profil.

Calitatea și performanța - criterii de la care VEKA nu face rabat

La momentul actual, compania are capacitatea de a furniza soluții tehnice complexe, care oferă beneficiarilor finali o termo - fonoizolare optimă, o protecție împotriva factorilor agresivi de mediu, o siguranță antiefracție sporită și un grad ridicat de confort, pe termen lung. Pentru a atinge toate aceste obiective, VEKA aplică standarde stricte de calitate și de izolare termică, coeficientul de transfer termic la nivelul ferestrei putând ajunge până 0,8 W/m²K, valoare ce respectă exigențelor casei pasive. Aspectele referitoare la durata de exploatare a ferestrelor, precum și la mentenanța acestora sunt testate și certificate conform cele mai exigente standarde germane de calitate (RAL - GZ 716/1) atât în cazul profilelor albe, cât și

al celor laminate. Mai mult, promisiunea calității este întărită de teste independente, realizate de ift Rosenheim. În fine, VEKA respectă în totalitate cele mai riguroase criterii de clasificare specificare în cadrul standardului european SR EN 12608, toate profilele promovate încadrându-se în clasa A, cu o grosime a pereților exteriori de 3,00 mm (±0,2 mm). Toate aceste aspecte asigură posibilitatea unei continue evaluări a activității de producție, în cadrul cărui proces sunt analizate periodic structura și rezistența tâmplăriei realizate din profile VEKA, gradul de etanșeitate, coeficienții de izolare termică și fonică, anduranța la factorii agresivi de mediu, în vederea ofertei pe piață a celui mai bun produs.

VEKA SPECTRAL, aspectul unic al confortului durabil



produse de raze solare, ciclurile îngheț-dezghet sau de intemperii. În același timp, suprafețele VEKA SPECTRAL prezintă o textură catifelată, plăcută la atingere și un aspect deosebit.

Datorită culorilor ultramate, care își păstrează nuanța originală un timp îndelungat și posibilității de a realiza îmbinări invizibile, profilele PVC cu finisaj VEKA SPECTRAL ies mereu în evidență. Procesul de lăcuire prin călire asigură totodată rezistență superioară la produsele de curățare, astfel încât petele care ar putea apărea în timpul montajului sau al utilizării și urmele lăsate de amprente sunt foarte ușor de îndepărtat.

Paleta de culori s-a îmbogățit în acest an și include nuanțe precum gri antracit ultramat, gri ultramat, gri ombre ultramat, alb pur ultramat, alb ultramat, albastru otel ultramat, negru grafit ultramat,

verde brad ultramat și verde monumental ultramat. Aceste opțiuni cromatice au fost alese astfel încât să se potrivească oricărui stil arhitectonic și să răspundă preferințelor de personalizare a locuinței și a spațiilor de lucru.

Tehnologia VEKA SPECTRAL este disponibilă exclusiv partenerilor VEKA și a fost testată riguros atât în laborator cât și în condiții naturale, pentru a respecta specificațiile RAL și CSTB Franța. Un alt avantaj important pentru parteneri este acela că elementele de tâmplărie confecționate din profile tratate cu VEKA SPECTRAL pot fi realizate fără investiții suplimentare. Se pot utiliza aceleași utilaje și procese de producție ca în cazul tipurilor uzuale de profile laminate, iar fluxul de lucru nu este perturbat în niciun fel. Mai mult, rezistența mecanică superioară previne apariția imperfecțiunilor care apar în mod obișnuit în timpul procesului de fabricație, transportului sau operațiunilor de montaj.

La fel ca în cazul tuturor produselor VEKA, tâmplăria Clasa A VEKA SPECTRAL respectă grija față de mediul înconjurător și este complet reciclabilă atunci când își încheie ciclul de exploatare.

- ◆ **Rezistență în timp a culorilor, testată timp de 4.000 de ore prin expunere la sursă de lumină cu Xenon.**
- ◆ **Rezistență termică și impermeabilitate certificate în urma unui test de 42 de zile la temperatură de 70o și umiditate de 95%.**
- ◆ **Testat în natură, conform DIN EN ISO 877-2.**
- ◆ **Rezistență ridicată la uzură.**
- ◆ **Nu necesită investiții suplimentare în utilaje sau modificarea procedurilor de producție.**

VEKA SPECTRAL este o soluție inovatoare de tratare a suprafeței profilelor din PVC și reprezintă o abordare complet nouă în segmentul sistemelor nuanțate. Noua tehnologie oferă caracteristici unice și o rezistență care depășește standardele actuale. SPECTRAL este rezultatul mai multor ani de cercetare în laboratoarele VEKA și vine cu o garanție de 10 ani, mai ales datorită rezistenței la factorii de mediu.

Lăcuirea prin călire a suprafețelor extinde și mai mult durata de exploatare a elementelor de tâmplărie, stratul astfel obținut reprezentând un scut adițional împotriva zgârieturilor și a deteriorării

Digitalizarea, un obiectiv strategic central ce susține conceptul calității VEKA

Directorul de marketing al VEKA România, Alexandru Oancea, este, fără îndoială, persoana cea mai potrivită din structura subsidiarei locale a grupului german pentru a dezvălui, în numele echipei extrem de omogene din care face parte, elementele strategice ce vor marca evoluția ulterioară a companiei și pentru a prezenta politicile specifice pe care se fundamentează obiectivul declarat de creștere sustenabilă și organică a vânzărilor. Deși criza actuală a afectat operațiunile în prima parte a anului, prognozele VEKA sunt optimiste și reflectă o cultură organizațională solidă, pe baza căreia a fost construită și consolidată poziția de lider al pieței de profile PVC.

- Nominalizați principalele elemente care au caracterizat piața în 2019 și prima jumătate a lui 2020.

- Fiind direct influențat de investițiile în sectorul construcțiilor, industria de tâmplărie a înregistrat o ușoară scădere în 2019. Spre sfârșitul anului, priveam cu optimism în viitor și mă așteptam la o redresare a industriei. Acest lucru nu s-a întâmplat din cauza pandemiei, care a redus și mai mult investițiile atât cele de stat, cât și cele private, care se bazează pe creditele oferite de sectorul bancar. Iată însă că la finalul celui de-al treilea trimestru avem semnale pozitive și speranța revine în domeniu.

Deși pandemia a indus dificultăți, acestea au venit pe fondul unei piețe de tâmplărie termoizolantă mult mai matură față de cea de acum un deceniu. În ultimii ani, am văzut o creștere susținută pentru sistemele cu un grad mai mare de eficiență energetică, precum și pentru profilele cu o durabilitate mare, de clasă A. Ne așteptăm ca, după această perioadă marcată de o stare de expectativă și, pe alocuri, chiar de neîncredere în economie, cele două trenduri să redevină ascendente. Însă întreaga evoluție va depinde de creșterea economică, de stabilizarea cursului valutar și de sporirea puterii de cumpărare a populației.

- Cum ați gestionat problematica pandemiei și ce prognoze aveți pe termen scurt cu privire la modul în care aceasta va influența afacerile din România?

- Încă de la începutul crizei sanitare, principala noastră prioritate a fost reprezentată de sănătatea angajaților și a partenerilor. Am redus la minimum numărul deplasărilor, am adoptat parțial sistemul „work from home” și am luat toate măsurile de siguranță și igienă necesare.

În ceea ce privește prognozele, este încă prea devreme să ne pronunțăm, deoarece traversăm o perioadă dificilă. Pe termen scurt, este foarte posibil să fim martorii unor consolidări în majoritatea sectoarelor economice. Afacerile mici și mijlocii, care stagnează în această perioadă, vor fi nevoite să fuzioneze sau să iasă de pe piață printr-o vânzare.

Ne uităm, de asemenea, cu mare atenție inclusiv la măsurile luate de autoritățile centrale să vedem dacă ritmul investițiilor va fi menținut la nivelul de dinainte de pandemie. Urmărim îndeaproape dinamica industriei și suntem pregătiți să căutăm și să implementăm soluții pentru a ne adapta noului context.

- Care sunt principalele canale de comunicare folosite în această conjunctură specială?

- Distanțarea fizică ne-a forțat să ne îndreptăm atenția spre metodele care permit comunicarea la distanță, instrumentele digitale și canalele de social media ocupând un rol extrem de important. Digitalizarea este un proces continuu și reprezintă un factor esențial în optimizarea proceselor logistice și de producție. Încă din 2009, am început să investim continuu în dezvoltarea canalelor digitale atât din perspectiva utilizatorilor finali, cât și din cea a producătorilor de tâmplărie. Acum, la 20 de ani de prezență VEKA în România, consider că oferim partenerilor locali cea mai extinsă paletă de servicii digitale, pornind de la instrumente destinate proiectării și producției de tâmplărie termoizolantă și ajungând la sisteme de promovare și generare de vânzări. Nu ne vom opri aici și intenționăm să dezvoltăm în continuare soluțiile digitale și în anii ce vor veni. DBS (Digital Building Solutions), subsidiara grupului VEKA, va reprezenta pentru industrie un pas substanțial în procesul de digitalizării producției de tâmplărie, integrând un set complex de instrumente, care să ajute la creșterea controlului întregului flux și optimizând, astfel, eficiența tuturor proceselor de proiectare și producție. Încă de pe acum, putem discuta despre un pachet de programe ce vizează soluții de modelare și proiectare a ferestrelor, un program de vizualizare cu ajutorul realității virtuale, software pentru procesarea comenzilor și o soluție de identificare a fiecărui element de tâmplărie (care se bazează pe inserarea în profil a unui cip NFC unde sunt stocate informații despre elementul respectiv). Este o carte de identitate ce poate fi utilizată pentru a confirma livrarea la destinație, pentru a oferi instrucțiuni de instalare sau pentru a prelua eventualele solicitări de service. O altă direcție spre care ne îndreptăm atenția este reprezentată de sistemele de control electronic și de la distanță a obloanelor, jaluzelelor și a elementelor de umbră incluse în structura geamurilor. Din această clasă fac parte sistemele ShadeControl 100 și ShadeControl 110, două soluții foarte practice pentru realizarea unui ecosistem specific caselor inteligente.

- Cum a evoluat compania din punct de vedere financiar în ultima perioadă?

- Anul 2019 a marcat o ușoară creștere a vânzărilor de profile VEKA în România, fapt ce a confirmat obiectivele noastre de creștere organică. Pentru exercițiul financiar în curs, primele 6 luni s-au caracterizat printr-o foarte ușoară scădere, generată în mare măsură de măsurile de carantină adoptate de Guvern. Ne bucură însă să vedem că am asistat la o revenire rapidă în perioada de vară, tendință ce s-a continuat în luna septembrie. De aceea, estimăm că ne vom îndeplini și anul acesta obiectivul de creștere organică a cifrei de afaceri.

- În ce fel marcați aniversarea VEKA pe piața românească a profilelor PVC?

- Din păcate, situația națională nu ne permite să sărbătorim așa cum ne-am dori, alături de partenerii noștri. Așadar, vom continua să fim atenți și să muncim așa



Alexandru Oancea, director de marketing al VEKA România

cum am muncit și până acum, astfel încât să fim pregătiți pentru aniversarea de 25 de ani.

- Ce strategii vă propuneți să implementați pentru consolidarea poziției deținute pe piața de profil?

- Cei trei piloni pe care ne bazăm consolidarea poziției de lider pe piața de profile din PVC sunt investițiile continue în producția elementelor de calitate superioară, inovația și extinderea rețelei de parteneri. Suntem încântați să vedem că tot mai mulți consumatori și parteneri descoperă calitatea certificată a produselor noastre și ne dorim ca pe viitor tot mai mulți clienți să se poată bucura de atributele de rezistență și eficiență a ferestrelor și ușilor realizate cu ajutorul profilelor noastre de clasă A. Vom continua, de asemenea, să ne dezvoltăm paleta de sisteme oferite partenerilor din țară. Aș enumera aici noua platformă de uși liftant-glisante VEKAMOTION, introducerea unui sistem ce îmbină avantajele aluminiului cu eficiența PVC-ului, precum și dezvoltarea cromatică a soluției VEKA SPECTRAL. Mai mult, intenționăm ca în perioada următoare să diversificăm metodele de educare și informare destinate utilizatorilor finali, precum și dezvoltarea soluțiilor de marketing destinate promovării partenerilor noștri. În pofida vremurilor dificile, vom continua să ne desăfurăm activitatea în mod sustenabil și eficient. Concomitent, vom rămâne preocupați să identificăm soluții și inovații prin care să putem răspunde celor mai riguroase exigențe ale clienților.

- Care este mesajul VEKA pentru parteneri și competitori?

- Istoria arată că perioadele de criză sunt urmate de reveniri economice accelerate. Dacă eforturile sunt gestionate corespunzător, se evită situațiile de risc și sunt respectate măsurile impuse de autorități, cred că vom depăși cu bine situația în care ne aflăm. Noi, la VEKA, suntem pregătiți să depunem toate eforturile pentru a gestiona eventualele efecte negative generate de pandemie. ■

DECCO: Intensificare a operațiunilor din România



Decco SA este un important producător de sisteme din PVC cu sediul central în Polonia, compania fiind activă de 7 ani pe piața națională de profil. În prezent, pe fondul strategiei de extindere a activității de export, grupul polonez implementează politici de consolidare a prezenței din România unde își propune să devină unul dintre principalii furnizori din branșă.

- Menționați noutățile din portofoliu, disponibile pe piața națională.

- Decco a investit în ultimii ani în dezvoltarea portofoliului de produse, axându-se pe zona de randament termic ridicat - trend impus de marii competitori globali de pe piață - și a reușit, astfel, creșteri semnificative în zonele central și est europene. Atenția a translatat dinspre zona profilelor de 60 și 70 mm către cea a sistemelor de 81 și 90 mm. În paralel, a fost dezvoltat unui sistem complet HST, iar în curând va avea loc lansarea unei soluții de tip „smart slide”. Toate produsele sunt extrudate exclusiv în Polonia și sunt disponibile pentru clienții din România în condițiile comerciale intracomunitare.

- Care au fost evenimentele care au marcat dezvoltarea pieței în ultima perioadă?

- Sectorul profilelor din PVC s-a înscris pe un trend ascendent din ultimii ani, cu o creștere a ponderii soluțiilor premium, fapt datorat creșterii exporturilor de tâmplărie către piețele europene și orientării cererii locale



Florin Mihai (45 de ani)

Funcția/Firma: Sales Manager pentru România, Decco SA;

Experiență profesională: 10 ani în domeniul sistemelor din PVC.

către respectiva categorie de produse, mai ales în cazul imobilelor din categoria premium.

- Ce performanțe financiare a consemnat Decco în 2019 și care sunt obiectivele pe termen scurt?

- Grupul, cu sediul în Varșovia și capacitățile de producție la Suwalki, în nord-estul Poloniei, a înregistrat creșteri proporționale cu cele ale piețelor europene

unde activează - Polonia, Cehia, Slovacia, Ungaria, România, Serbia, Moldova, Ucraina etc. Cifra de afaceri s-a îmbunătățit atât datorită extinderii portofoliului de produse, cât și intensificării livrărilor către noi destinații de export.

- Care sunt principalii parteneri de pe piața locală?

- Am accesat piața din România prin intermediul unor distribuitori în urmă cu 7 ani, în prezent realizând livrări directe din Polonia către producătorii de tâmplărie. Am semnat contracte importante cu jucători-cheie din mai multe zone ale țării, un exemplu reprezentativ fiind parteneriatul cu Fereastră Suki pentru producerea ferestrelor HST livrate pe piața locală și la export.

- Care sunt principalele direcții în care se îndreaptă eforturile investiționale ale companiei-mamă?

- Pentru piața națională este vorba despre inaugurarea subsidiarei Decco România și a unui prim depozit de profile și accesorii, urmând ca, în funcție de evoluția din punct de vedere geografic a portofoliului de clienți, să mai deschidem încă două depozite în zonele strategice. Alte priorități sunt reprezentate de îmbunătățirea portofoliului de soluții, a capacităților de producție și celor logistice etc. Îi asigurăm pe toți partenerii de afaceri - actuali și viitori - că ne propunem să devenim un furnizor-etalon pe piața românească de profile PVC pentru tâmplărie termoizolantă, iar acest lucru este posibil doar cu sprijinul lor direct. **(O.V.Ș.)**

TRITECH GROUP a adoptat diverse măsuri de dezvoltare



Compania Tritech Group este principal importator pe piața din România al echipamentelor de sisteme de parcare cu plată marca Equinsa (Spania), al sistemelor de automatizare pentru porți și uși de garaj marca BFT (Italia) și al ușilor glisante automate marca Portalp (Franța). Totodată, după cum precizează Mihaela Racoviță, Managing Partner în cadrul Tritech Group, cu firma Portalp, societatea a încheiat un parteneriat de exclusivitate pe piața din România, furnizorul fiind unul dintre liderii pieței de profil pentru ușile automate glisante, curbate, antifoc, antipanică și telescopice. În același timp, pentru montajul din județul Constanța al ușilor sectionale de garaj destinate sectorului rezidențial (casnic) și industrial, Tritech Group are o foarte bună colaborare cu un producător de uși de garaj din România, cu portofoliu diversificat, sistem propriu de distribuție și timpi scurți de livrare.



Mihaela Racoviță

Funcția/Firma: Managing Partner, Tritech Group;

Experiență profesională: 15 ani în domeniul automatizărilor pentru căile de acces.

pe campaniile de creștere a fidelității partenerilor de distribuție, concentrându-ne pe comunicare și consiliere. De asemenea, am extins, după eforturi considerabile, echipa de angajați. Spunem că am făcut eforturi deosebite, pentru că piața muncii nu este chiar atât de ofertantă pe cât ne-am dori, probabil din cauza exodului resursei umane.

- Ce impact are situația actuală, marcată de criza sanitară internațională, asupra companiei și a pieței de profil?

- Întreg personalul companiei este instruit în permanență privind măsurile de protecție împotriva răspândirii coronavirusului SARS-Cov-2, fiind alocat constant buget pentru asigurarea echipamentelor și a soluțiilor de protecție. În ceea ce mă privește, am un apetit ridicat către optimismul în afaceri. Dacă vedem doar partea goală a paharului, nu mai reușim să angrenăm motoarele de creștere economică. Din păcate, însă, există beneficiari de proiecte și investitori care și-au redus entuziasmul și preferă să țină banii blocați. Întrucât depindem, în efect de domino, de investițiile în construcții, mă aștept la o contractare ușoară a pieței de uși speciale. În același timp, deschiderea către căi de acces fără atingere poate contrabalansa efectul generat de scăderea investițiilor în construcții. Totodată, digitalizarea eficientă a instituțiilor statului poate susține un echilibru economic optim și poate reduce din efectele crizei economice prelungite. **(Camelia PANTEL)**

- Cum au evoluat rezultatele financiare ale firmei în ultimul timp?

- În 2019 am înregistrat o cifră de afaceri netă de aproximativ 2,5 milioane euro, iar până la finalul anului 2020, mizăm pe o creștere de 14% față de precedentele 12 luni. Situația actuală a afectat vânzările companiei doar cu o scădere de 10% în perioada stării de urgență, regres ce a fost recuperat până în luna iulie 2020.

- Prezențați principalele investiții incluse în strategia de dezvoltare a acestui an.

- Anul acesta mizăm mult pe promovare în mediul online, având în vedere schimbările efectuate în obiceiurile de informare și documentare ale beneficiarilor. Menținem astfel eforturile de investiții în promovarea online a gamelor proprii de produse, dar și în pregătirea personalului tehnic și comercial. Spre deosebire de 2019, ne-am focalizat atenția

PENOSIL estimează obținerea unei creșteri a cifrei de afaceri din 2020



Compania Penosil prognozează, pentru anul în curs, o cifră de afaceri cu 3% mai mare decât cea din 2019 (+10% față de 2018). Sebastian Cîrstoiu,

Country Manager în cadrul Penosil, precizează că această estimare se bazează pe faptul că impactul carantinei datorate crizei sanitare mondiale, și mai ales contextului din perioada stării de urgență, a fost resimțit în cadrul companiei în intervalul martie-mai. Pierderile au fost recuperate ulterior, iar acum furnizorul înregistrează +2% peste cifra de afaceri din aceeași perioadă a anului trecut.

- Ce efecte a avut pandemia asupra activității proprii și a pieței de profil?

- Incertitudinea generată de pandemia de Covid-19 este un factor ce a influențat atât activitatea proprie, cât și pe cea a pieței în cadrul căreia activăm. În privința politicii de business din această perioadă, am avut (și avem) ca principale obiective să rămânem sănătoși (noi, clienții și partenerii noștri), să asigurăm nivelul optim de cash-flow (rămânând flexibili și asigurând suport pentru parteneri) și să păstrăm vânzările la un nivel rezonabil. În ceea ce privește piața de profil, principalul efect al pandemiei asupra acesteia este incertitudinea. Totodată, efectele pot fi nenumărate și nemăsurate, fiind greu de spus care va fi impactul real al acestora. Probabil cererea se va contracta dacă nu vor mai porni proiecte



Sebastian Cîrstoiu (39 de ani)

Funcția/Firma: Country Manager, Penosil;

Experiență profesională: 15 ani în vânzări și 12 ani în domeniul construcțiilor.

noi, de anvergură și dacă piețele externe nu se vor redeschide.

- Prezentați succint strategia de dezvoltare a companiei pentru 2020.

- Strategia actuală de dezvoltare se bazează în principal pe inovație. În fiecare an am oferit pieței produse unice, precum spuma aplicabilă prin pulverizare, Penosil EasySpray, spatula atașată la fiecare

tub de silicon etc. De asemenea, ne-am străduit să asigurăm „best user experience” pentru partenerii noștri. Căutăm permanent să oferim tuturor utilizatorilor și clienților cea mai bună experiență de utilizare, atunci când vine vorba de produs și cea mai plăcută experiență de lucru, când vorbim despre interacțiunea cu oamenii din echipa Penosil.

- Cum este structurat portofoliul propriu de produse?

- Marca Penosil s-a evidențiat ca brand de încredere în industria soluțiilor de etanșare. Oferim mai ales spume poliuretane cu performanță ridicată și sisteme de etanșare pentru eficiență energetică, fiind producător inclusiv de benzi expandabile. Producem și distribuim aproape toate soluțiile de etanșare necesare într-un șantier, respectiv spume PU (inclusiv rezistente la foc), etanșanți (siliconici, acrilici și hibridi), adevizi, hidroizolații și masticuri. Gama principală de produse este reprezentată de spumele poliuretane (cu 45% din totalul cifrei de afaceri) și siliconi (30%), diferența fiind constituită de benzi de etanșare, adevizi și hidroizolații. Distribuția este asigurată la nivel național, prin toate canalele de distribuție. Astfel, livrările se realizează atât direct, cât și indirect, atât în retail, cât și în industrie, precum și online, Penosil fiind singurul brand din branșă ce are propriul magazin online (www.penosil.ro). (Camelia PANTEL)

Noul operator automat batant



DTN 80

Operatorul automat GU DTN 80, asigură ușilor batante noi oportunități: acționarea automată a ușilor standard sau de protecție la foc, a ușilor pentru căi de evacuare pentru interiorul sau exteriorul clădirii indiferent de materialul din care sunt executate: metal, lemn sau PVC.

Este soluția perfectă pentru sistemele "barrier free" cum sunt cele din spitale, din zonele publice sau cele rezidențiale.

Poate acoperi oricare cerință a forței de acționare și a modului de lucru. Operatorul devine DTN 80-F, compatibil cu ușile antifoc prin simpla adăugare a setului specific de elemente de protecție.

■ Testat TÜV și certificat conform EN 16005

■ Testat VdS și de către Biroul de testare a materialelor din Germania conform DIN 18263-4/EN 1158



Gama largă de forțe s-a putut obține datorită soluției patentate cu două sisteme de arcuri în loc de unul singur.

Al doilea arc, intervine cu puțin înainte ca ușa să ajungă la punctul final de închidere, cu alte cuvinte asigură forța de închidere exact în punctul în care aceasta este necesară.

Astfel, DTN 80 este perfect compatibil cu broaștele GU automate multipunct sau cele cu tijă cu acționare automată.

G-U Ferrom Com SRL

Str. Oxigenului nr. 1B

RO-077035 Cernica, Ilfov

Tel.: +40(0)31.402.56.55

Fax: +40(0)31.402.56.56

www.g-u.com

Vorsprung mit System



TERAGLASS: 16 milioane de lei pentru automatizarea producției



Ansamblurile de tâmplărie termoizolantă TeraGlass, divizie a grupului TeraPlast, sunt fabricate în hale de producție cu o suprafață totală de peste 7.000 mp, localizate în fabrica din Bistrița. Confirmarea caracteristicilor de performanță ale produselor promovate, este dată de teste realizate în cadrul laboratorului IFT Rosenheim. Recent, compania a realizat o investiție importantă, ce a vizat retehnologizarea liniilor de producție.

- Care sunt cele mai performante produse din portofoliu?

- Pe segmentul PVC, se remarcă ferestrele Karo 80+, destinate caselor pasive. Acestea au un design modern, în variante cu lățimi constructive de 88 mm, 85 mm sau 82 mm și asigură o termo - fonoizolare de top. În categoria ferestrelor din aluminiu, gama noastră Geometry+ cu barieră termică, oferă un nivel de siguranță sporit, flexibilitate în construcție, funcționalitate ridicată și un design atractiv, având totodată performanțe tehnice excelente.

- Ce performanțe financiare ați înregistrat, în condițiile pandemiei Covid-19?

- Anul trecut, am avut o cifră de afaceri de 28,9 milioane de lei, similară celei din exercițiul financiar precedent. În perioada respectivă, compania noastră a implementat un proiect de investiții în valoare totală de



Bela Varga

Funcția/Firma: director general, TeraGlass;

Experiență profesională: peste 20 de ani în domeniul tâmplăriei termoizolante.

16 milioane de lei, care a vizat dublarea capacității de producție de ferestre și uși printr-un nou flux, complet automatizat. La momentul actual suntem cel mai mare exportator din cadrul grupului TeraPlast, cu livrări pe piețele externe depășind 80% din cifra de afaceri. În semestrul întâi din 2020 am raportat vânzări de 15,5 milioane de lei (+22%), însă profitabilitatea a fost sub așteptări. Drept urmare, ne concentrăm în următoarea perioadă pe îmbunătățirea acestui indicator.

- Oferiți detalii despre investițiile din ultima perioadă.

- Proiectul de investiții implementat în 2019 a fost cofinanțat prin schema de ajutor de stat (însușind 7,7 milioane de lei). Fondurile au fost folosite pentru achiziția de utilaje de ultimă generație, iar noile linii de producție au fost puse în funcțiune la începutul anului 2020. Centrul de debitare-prelucare Rotox/Federhenn de ultimă generație este primul de acest fel din România, căruia i se alătură două linii de sudare rapidă de la aceeași marcă, precum și o linie de sortare a sticlei pentru vitrare. De asemenea, întregul flux de producție a fost automatizat, capacitatea teoretică proiectată fiind estimată la 400 unități/schimb.

- Cum a evoluat portofoliul de parteneri/dealeri?

- Am realizat investiția descrisă anterior în contextul dorinței de dezvoltare a rețelei de distribuție la nivel național. În prezent, onorăm cu preponderență comenzi la export, în țări precum Germania, Ungaria, Slovacia și Austria. Strategia pe termen mediu, însă, presupune dezvoltarea rețelei de distribuție și în România. În total, avem peste 500 de clienți externi și interni. Deși recent ne-am confruntat cu o scădere bruscă a afacerilor ca urmare a carantinei instituite în toată Europa, odată cu măsurile de relaxare a venit și cererea pe un trend crescător. Au existat unele întârzieri la livrare, însă fabrica TeraGlass a fost operațională pe toată perioada stării de urgență și a livrat la timp comenzile către clienți. (O.V.Ș.)

RO GRUP GLASS: Majorare cu 40% a încasărilor din acest an



Compania Ro Grup Glass, din județul Neamț, furnizează pe piața națională orice tip de soluție de geam termoizolant. Ramona Cioinegel, directorul de vânzări al firmei, precizează că în portofoliul societății se regăsesc de la geamul termoizolant obișnuit cu control termic/solar, până la cele mai performante soluții de pereți cortină, indiferent de tipul de sigilare, soluții pentru casa pasivă și chiar vitraje cu destinație specială, cum ar fi cele rezistente la foc, cu protecție împotriva radiațiilor sau cele pentru restructurarea clădirilor istorice.

- Prezențați succint strategia de dezvoltare a companiei.

- Poate să fie percepută ca o abordare atipică, însă planul propriu de investiții începe cu oamenii și de aceea prioritatea noastră în 2021 constă în mărirea echipei de vânzări, asigurându-ne, astfel, posibilitatea implementării unui plan de investiții foarte ambițios, ce presupune ca până în 2024 să avem o nouă capacitate de producție complet automatizată, care să ne re poziționeze în topul producătorilor de geam termoizolant. În ce sens? Avem ca scop în următorii 10 ani să fim compania românească numărul unu, specializată în oferirea celor mai performante soluții, de actualitate, inovatoare și garantate, către piața europeană.



Ramona Cioinegel

Funcția/Firma: director de vânzări, Ro Grup Glass;

Experiență profesională: 13 ani în domeniul geamului termoizolant.

- Cum a evoluat cifra de afaceri a companiei în ultima perioadă?

- Până la ora actuală, ne aflăm în parametri propuși pentru îndeplinirea țintei de două milioane de euro pe care ne-am stabilit-o, cu o creștere de 40% față de 2019, iar pentru anul 2021 prognozăm tot o majorare de 40%, din care mai bine de 20% din total să reprezinte vânzările directe la export. Totodată, creșterea vânzărilor la export, din acest an, ne-a dat

posibilitatea să regândim strategia de vânzare, astfel că, în 2021, vom aborda mai agresiv piața Europei de Vest și de Nord.

- Ce vă diferențiază de celelalte firme de profil?

- Mulțumirea clientului final - și anume faptul că ne preocupăm să înțelegem cerințele acestuia, pentru care noi oferim soluția cea mai bună, chiar cu riscul de a pierde anumite lucrări din cauza bugetului restrictiv! Dar, în acest fel, reputația ne va recomanda mai departe. Alt lucru care ne diferențiază este atitudinea, adică suntem implicați activ în procesul de educare a pieței prin schimbarea mentalităților partenerilor în ceea ce privește performanțele geamului termoizolant, precum și a comportamentelor de achiziție a consumatorilor finali. Astfel ajungem la un alt lucru care ne deosebește pe piața de profil - și anume garanția. Noi avem o vorbă. Nu facem lucrurile perfect, dar nu lășăm niciun client nemulțumit! Cred că lucrurile acestea frumoase, menționate anterior, ne-au dat oportunitatea creării de parteneriate foarte importante alături de Saint-Gobain Glass (SGG), prin campania de procesare și certificare „Fereastra Perfectă” sau alături de According Group, furnizorul nostru de componente, în campania „Geamul Ideal”. Totdeauna ne-am dorit și am încercat să vedem lucrurile un pic altfel și sperăm că „nebulina” noastră o să fie împărțită de cât mai mulți oameni, fie că sunt clienți finali, parteneri, colegi sau chiar concurenți.

Camelia PANTEL

KLAES: „Our strategy is focused on digitize the business”



Klaes is a leading company in the field of software for joinery, having sales representatives in more than 20 countries. At the beginning of the current year, the company faced, first in China and later in other Asian countries, a significant dropdown in sales. By contrast, European countries recorded a much smaller effect in this respect, because the construction market is still very strong in most regions of the continent.

- What do you feel about the market evolution in this complex context?

- At the moment, window producers are very busy, generally speaking. Moreover, we feel that professional window producers are looking for solutions to digitize their business. And that's exactly where Klaes has a huge expertise, given its huge range of solutions.

- Did you launch new products in the last period?

- One of our newest solution is an augmented reality software designated to virtually present conservatories (wintergardens), façades and sunroofs to customers. To explain, first you build a conservatory or façade with our Klaes 3D solution. Then you visualize it with the augmented reality software in a fast and very easy way. The software enables the customer to see the conservatory or new windows at his house before they are built.



Bernhard Hambrügge

Position/Company: Export Manager, Horst Klaes GmbH & Co. KG.

The beneficiary can even walk into the conservatory to take a look from the inside of the construction. This is a tool which makes sales much easier.

- Who are the main clients you have in Romania?

- We are offering IT solutions for every company, regardless its size. Most of our partners are from the PVC or wood windows business. Moreover, our Klaes 3D solution is designed for customers producing curtain walls or conservatories.

- How did you manage the Covid-19 pandemic?

- The current pandemic changed our way of working. Today we communicate via web meetings and present our solutions via MS Teams, Zoom or Join me. It doesn't matter anymore where someone is located or if someone is using his home as office. One benefit is constituted by cutting the travelling which leads to cost reduction and to some kind of a effective working. Our company was on a good level of digitization before Covid-19 started. A CRM-system is in place and all employees have access to it. Additional we are using ELO digital office. We scan and digitize all documents so that they are available in the system whenever and wherever need. We are ELO digital office dealer too so that our customers can buy this solution + services at Klaes. During Covid-19 a lot of our customers asked for this solution and we feel a higher demand for Klaes eProd. It's our paperless productions system with a full digitize way of working in the production.

- What are the prospects for your field on short, medium and long term?

- Our strategy is focused on digitize the business. We are supporting our customers to use Klaes for all areas of their business and using interfaces if another software is necessary. Our target must be to put an information only one time in a system and to have it available wherever it's needed. **(O.V.Ş.)**

PREMIERĂ! Cele mai importante cărți tehnice din domeniul tâmplăriei au apărut în limba română!



GHIDURI de MONTAJ/INSTALARE a ferestrelor, ușilor și pereților cortină

Ediția în limba română a ghidurilor de instalare corectă a ferestrelor, ușilor și pereților cortină este actualizată cu noile standarde valabile la nivel european și internațional. Include explicații detaliate și comentarii specializate, referințe la norme tehnice, formule, calcule, tabele și desene tehnice etc.

Designed, developed and made in Germany



www.topfereastr.ro

FEREASTRA

Comenzi: ghid@fereastr.ro

peste **25 de ani** împreună

bittbau®
FERONERIE ȘI ACCESORII TÂMLĂRIE
www.bittbau.ro

MIERCUREA CIUC • office@bittbau.ro
0266-372 054, 0724-290 053

BACĂU • bacau@bittbau.ro
0234-514 725, 0724-290 058

SUCEAVA • suceava@bittbau.ro
0230-530 027, 0720-100 672

BRAȘOV • brasov@bittbau.ro
0268-441 998, 0728-246 926

TÂRGU MUREȘ • mures@bittbau.ro
0265-260 183, 0724-535 033

CAREI • carei@bittbau.ro
0261-866 200, 0725-926 370

Estimări precaute pentru sezonul de vârf al vânzărilor



Dinamica pieței de tâmplărie termoizolantă din ultima parte a anului în curs va fi în mod clar influențată de evoluția actuală a crizei sanitare,

coroborată și cu diversele aspecte ce vor surveni după finalizarea etapei electorale ce a vizat alegerea noilor autorități publice locale (care configurează componența consiliilor județene și a celor locale - primării, cu o putere de decizie relativ semnificativă în ceea ce privește investițiile). Însă, la acest capitol, dacă se ia în considerare fluxul actual al investițiilor în economia națională efectuate pe plan autohton (ceva mai consistente după finalizarea recesiunii tehnice din construcții, dar subminate ulterior de pandemia de Covid-19), datele actuale reflectă deja o situație ceva mai bună ca în 2019. Totuși, după diversele incertitudini ce au marcat și în prima jumătate a acestui an mediul autohton de afaceri, urmează o perioadă și mai tensionată în plan politico-social (pe fondul pandemiei, al eventualei campanii electorale agresive ce vizează modificarea radicală a actualei structuri parlamentare etc.). Caracteristicile sezonului de vârf al vânzărilor îi fac pe cei mai mulți manageri ai firmelor din branșa de tâmplărie și din domeniile conexe să estimeze, într-un mod optimist, însă ponderat, că încasările s-ar putea stabiliza nivelul din precedentele 12 luni.

Precautionary estimates for peak sales season

The dynamics of the thermal insulating joinery market in the last part of the current year will be clearly influenced by the evolution of the sanitary crisis, corroborated with the various aspects that occur after the election of new local public authorities (with a relatively significant impact on investments). If take into consideration the current flow of local investments in the national economy (more consistent after the end of the technical recession in construction, but subsequently undermined by the Covid-19 pandemic), the current data already reflect a situation slightly better than in 2019. After the various uncertainties that marked in the first half of this year the local business environment, there is an even more tense period in political and social terms. The characteristics of the peak sales season make most managers in the joinery and related fields to estimate in an optimistic but moderated way that revenues could stabilize at the level of the previous 12 months. When asked about market trends in the last quarter of this year, the directors of companies claim that, despite relatively punctual interruptions (due to the temporary cessation of economic activities in many European countries and problems related to amid the SARS-CoV-2 pandemic), the export option - the main method of supporting sales - is compensated by a gradual resumption of domestic orders, as investments from public or private funds in the field of construction could be more consistent, compared to the level recorded in the previous 12 months. Like in 2019, in the second half of the year it seems that some positive changes will be found, although, on the background of economic uncertainty added the undesirable effects of the pandemic and socio-political tensions. In these conditions, both the financial results announced by the specialized companies and the shortterm forecasts remain quite heterogeneous.



Chestionați cu privire la tendințele pieței din ultimul trimestru a.c., directorii companiilor active pe piața tâmplăriei termoizolante susțin că, în pofida unor întreruperi relativ punctuale (ca urmare a sistării temporare a unor activități economice în numeroase state europene și a unor probleme legate de transport, pe fondul pandemiei de SARS-CoV-2), opțiunea exportului - principala metodă de susținere a vânzărilor - este completată și de o reluare treptată a comenzilor pe plan intern, întrucât, măcar după finalizarea primei etape electorale a acestui an, investițiile efectuate din fonduri publice sau private în domeniul construcțiilor ar putea să fie mai consistente, comparativ cu nivelul consemnat în precedentele 12 luni. În mod similar anului trecut, cel puțin deocamdată, în cel de-al doilea semestru (marcat, pentru moment, inclusiv de un factor sezonier favorabil) se pare că vor fi constatate anumite modificări pozitive, deși, pe fondul incertitudinii economice (la care s-au adăugat efectele nedorite ale pandemiei) și tensiunilor socio-politice, atât rezultatele financiare anunțate de societățile specializate, cât și previziunile conturate pe termen scurt rămân destul de eterogene. Din această perspectivă, este dificil de preconizat în acest moment ce impact va avea asupra cifrelor anuale de afaceri sezonul de vârf al vânzărilor, aflat teoretic în plină desfășurare, care de altfel constituie cel mai important moment dintr-o perioadă de 12 luni pentru operatorii pieței de profil.

Date referitoare la pandemia din România

Revenind asupra principalului factor de influență asupra activității companiilor din branșă, reamintim, la acest capitol, că absolut totul va depinde de ceea ce se va întâmpla în continuare, pe termen scurt, când se va observa, cel mai probabil, o accelerare a răspândirii SARS-CoV-2, atât la nivel european, cât și în România, în combinație, de această dată, și cu virusul gripei sezoniere. De vreme ce, la nici câteva zile după finalizarea alegerilor locale, majoritatea specialiștilor a afirmat că în țara noastră transmiterea comunitară a

noului coronavirus se află la cote foarte înalte (ce au depășit 3.000 de noi cazuri pe zi), referindu-se deja la declanșarea și desfășurarea celui de-al doilea val pandemic, despre limitarea numărului de infecții, în viitorul apropiat, nici nu poate fi vorba! De pildă, la 30 septembrie 2020, datele statistice oficiale confirmau că, pe teritoriul României, s-au consemnat 2.158 de cazuri de noi infectări, iar din acest punct de vedere, țara noastră a înregistrat din nou un record negativ, rata zilnică de confirmare a noilor infectări fiind în continuare una dintre cele mai mari din Europa. La data de 30 august 2020, în total, de la declanșarea pandemiei, au fost înregistrate 127.572 de cazuri de îmbolnăvire, din care 102.476 de pacienți au fost declarați vindecați. Numărul de cazuri active rămâne totuși foarte mare, de vreme ce, la ATI, în acel moment, erau internați 674 de pacienți, în timp ce se estimează că la secțiile de terapie intensivă sunt cel mult 800 de paturi complet echipate. În general, în intervalul iulie-septembrie, numărul de noi infectări nu a scăzut sub 1.000 de cazuri pe zi (cu unele excepții nesemnificative), iar din capacitatea totală a paturilor echipate complet de la secțiile ATI (estimată la circa 800 de locuri), peste 50% continuă să fie ocupată. Singura veste bună este scăderea ratei fatalității (rata mortalității persoanelor bolnave de Covid-19), curba pe cel puțin 30 de zile fiind descendentă. Cu toate acestea, trebuie spus că, până la 30 septembrie 2020, în total, 4.825 de persoane diagnosticate cu infecție cu Covid-19 au decedat, iar în acea zi s-au constatat 33 de decese.

Optimism moderat al managerilor companiilor din branșă

Revenind, după ce, prin instituirea stării de alertă, apoi prin prelungirea acesteia, s-a permis efectuarea progresivă a mai multor activități în țara noastră (inclusiv, la recomandarea autorităților, deschiderea în condiții speciale a școlilor și, bineînțeles, „prezența în număr cât mai mare la secțiile de votare”), specialiștii de la Institute for Health Metrics and Evaluation - IHME

din Seattle, WA 98121, SUA (care evaluează posibila evoluție a crizei sanitare în multe state din întreaga lume, inclusiv în România), au estimat că, la 1 ianuarie 2021, numărul bolnavilor activi de Covid-19 ar putea fi de 37.611 persoane cu reședință în România, înregistrându-se totodată 15.575 de decese. Punctul de pornire pentru calculul prognozat de institutul american la finele lunii septembrie 2020 (în cea mai nefavorabilă variantă, estimată pe baza regulilor actualizate specifice stării de alertă, fără să se reinstitue starea de urgență) este cel oficial, anunțat de Guvernul României (pe portalul stirioficial.ro) la data de 24.09.2020, potrivit căruia în acel moment s-au înregistrat 118.054 de persoane infectate (fiind depășit pragul psihologic de 100.000 de bolnavi) și 4.591 de pacienți diagnosticați cu maladia Covid-19 care, până la data respectivă, au decedat (reprezentând astfel un alt prag psihologic nedorit). Specialiștii institutului american vor mai efectua cu siguranță unele corecții, însă aceste prognoze vor fi prezentate într-un articol viitor, în funcție de evoluția situației pandemice. În acest fel, concluziile privind eventuala amplasare a crizei sanitare pot fi la îndemâna oricui și, din păcate, se poate constata inclusiv că, în cel mai favorabil scenariu (cu măsuri radicale, de tipul celor din starea de urgență, decretate extrem de rapid și cu obligativitatea purtării măștii în orice situație, de către persoanele cărora li se va mai permite deplasarea), numărul bolnavilor de Covid-19 ar putea fi, la 1 ianuarie 2021, de 12.843 de pacienți, iar numărul tuturor celor decedați din cauza acestei maladii s-a prognozat la 9.627 de persoane. În cele ce urmează, pentru a reliefa

situația actuală și perspectivele segmentului autohton de tâmplărie termoizolantă, sunt prezentate cele mai semnificative acțiuni întreprinse în ultimul timp de societățile specializate, ai căror manageri își mențin, cel puțin deocamdată, estimările caracterizate de un optimism moderat.



EUROBAC ROMÂNIA și-a continuat activitatea fără întrerupere anul acesta. Furnizorul de uși Eurobac România, cu sediul în Oradea (județul Bihor), și-a continuat anul acesta activitatea fără nicio întrerupere. „În luna martie a acestui an, magazinul nostru de prezentare a fost deschis doar în intervalul 10 - 14, iar pentru a evita aglomerația și pentru siguranța tuturor, clienții fiind rugați să ne contacteze în prealabil pentru a stabili un interval orar pentru întâlniri. În cazul în care aceștia prezentau simptome de răceală sau gripă, erau rugați să ne anunțe pentru a reprograma întâlnirea, în timp ce aceia care ajungeau în magazin erau sfătuiți să păstreze distanța față de

celelalte persoane prezente în spațiul respectiv. Am luat și luăm, în continuare, toate măsurile de igienizare pentru a ne asigura că ne derulăm activitatea într-un spațiu sigur, în fiecare zi. De asemenea, pe tot parcursul anului am derulat campanii promoționale pentru produsele din portofoliul propriu. Iar în luna octombrie, am decis să ne extindem echipa cu noi angajați pentru montajul de uși de interiorși exterior, în Oradea”, au precizat reprezentanții firmei. Compania Eurobac România este reprezentant exclusiv pe piața din România al producătorului polonez de uși DRE și al furnizorului german de parchet Meister, fiind, în același timp, și distribuitor Porta Doors. Cu o echipă formată, în prezent, din 17 angajați, compania a înregistrat, în 2019, o cifră de afaceri în valoare de 7,8 milioane de lei.



EXCLUSIVE DOORS furnizează, cu succes, uși din categoria premium la nivel național. Partenerul oficial al companiei Grauthoff (Germania) pe piața din

PRAG DE ALUMINIU

PENTRU UȘI PVC ȘI LEMN

CAPAC DE PRAG

GARNITURĂ CU ROL DE FIXARE ȘI ȘABLON

LĂCRIMARE ÎN DIVERSE FORME

PERIE ȘI SUPORT DE PERIE

☎ 0723 300 257

✉ info@pmtechnic.ro

📍 CLUJ - NAPOCA
Str. Corneliu Coposu 167

☎ 0733 988 632

✉ office@pmtechnic.ro

📍 BUCUREȘTI, DOMNEȘTI, ILFOV
Șoseaua de Centură 80

www.pmtechnic.ro

România, compania Exclusive Doors, cu sediul în Otopeni (județul Ilfov), a încheiat anul 2019 cu rezultate financiare în valoare de șase milioane de lei - în creștere față de 2018. Compania își continuă și anul acesta expansiunea la nivel național. „Colaboratorul nostru Grauthoff este unul dintre cei mai mari producători de uși de interior din Germania. Ușile Grauthoff fac parte din gama premium și sunt disponibile în sute de modele. Acestea sunt fabricate exclusiv în Germania, în cadrul celor trei fabrici ale producătorului, respectiv Astra Türen (ce realizează uși de interior laminate CPL), HGM Original Türen (uși de interior cu furnir natural) și Licht & Harmonie Glasstüren (uși din sticlă securizată și metalice). Anul acesta Grauthoff a primit distincția «Produsul Anului» la categoria Uși, la care s-a înscris un număr mare de competitori, pentru produsul CPL Easycolor în cadrul prestigioasei competiții B&T (Bauelement und Technik)”, au precizat reprezentanții Exclusive Doors. Compania este, în prezent, furnizorul de uși al proiectului Aviației Park, dezvoltat de Forte Partners. Totodată, este importator direct al ușilor de exterior metalice antiefracție produse de SuperLock (Israel), unul dintre cei mai importanți producători de profil din această țară. Aceste produse fac parte din gama premium și sunt fabricate în întregime din oțel galvanizat, exclusiv în Israel.



KOM DOORS: Măsurile speciale, adoptate în contextul pandemiei. Florin Comăniceanu, directorul general al firmei Kom Doors (Sibiu), activă în domeniul ușilor de garaj/industriale și în cel al automatizărilor de acces, precizează că proiectele de pe acest segment de activitate au consemnat numeroase fluctuații, în sensul că o parte dintre ele s-au oprit, iar altele au suferit modificări. „În ceea ce ne privește, pentru contracararea efectelor pandemiei, am luat măsuri de protecție multiple (echipamente de protecție specifice, program de lucru adaptat, dezinfecții periodice, material dezinfectant pentru fiecare echipă etc.), mai ales că avem contact direct cu clienții. Dintre măsurile de dezvoltare adoptate anul acesta, am putea menționa, însă, reconfigurarea și adaptarea la noile cerințe a website-ului propriu (care este în prezent în lucru) și intensificarea comunicării în zona de Social Media. Provocările acestei perioade ne-au demonstrat că trebuie să fim mult mai prezenți în mediul online. De asemenea, ne-am axat pe consolidarea relațiilor de afaceri, dar și pe cea a echipei de lucru. Avem personal cu care colaborăm de la începutul activității, de 17 ani, deoarece stabilitatea, experiența, pregătirea tehnică și profesionalismul sunt doar câteva dintre atuurile noastre, dezideratul nostru fiind reunit sub sloganul: «O echipă puternică și fericită = clienți mulțumiți!». Zilnic, ne confruntăm cu provocarea de a menține prețurile cât mai accesibile, fără să facem însă

compromisuri în ceea ce privește calitatea și de aceea ne-am axat pe servicii de calitate care ținesc nevoile specifice fiecărui client în parte. Am evitat capcana celui mai mic preț, astfel încât ne-am păstrat și am crescut constant portofoliul de clienți foarte mulțumiți. Continuăm și anul acesta proiectele de implicare socială, prin sprijinirea echipelor locale de motorsport, prezente în campionatul național de raliu. Având în vedere gradul ridicat de incertitudine a pieței, nu putem estima însă cum vom încheia acest an din punct de vedere financiar”, a adăugat managerul firmei.



ELECTRIC PLUS: Extindere a rețelei de angajați și a echipei de lucru. Producătorul tâmplăriei termoizolante ce poartă marca Barrier, compania Electric Plus, a inaugurat, recent, două noi francize, în Piatra Neamț și Pașcani. Reprezentanții companiei precizează că aceasta s-a specializat în producția de tâmplărie din PVC și aluminiu, uși de garaj și alte produse destinate închiderilor, fiind, în prezent, unul dintre cei mai importanți producători de profil din România. Produsele incluse în portofoliu se află la cele mai înalte standarde de calitate, în ultimii 10 ani realizându-se investiții de peste 20 de milioane de euro pentru dezvoltarea acestora. Unul dintre cele mai importante proiecte de dezvoltare din 2020, alături de dezvoltarea rețelei de francize, constă în extinderea echipei de lucru cu 35 de operatori de producție a tâmplăriei din PVC și a vitrajelor, precum și cu montatori de pereți cortină și placări cu materiale compozite. Cu ocazia inaugurării ultimei francize sub marca Barrier, Sebastian Ștefănescu, Manager Regional zona Sud - Est în cadrul Electric Plus a precizat: „O nouă pată galbenă pe harta României chiar în Moldova, unde chiar ne apropiem de închiderea ciclului de deschidere a francizelor, cu toate că mai avem încă trei orașe pe care trebuie să le acoperim - Botoșani, Focșani și Târgu Neamț. Astăzi, în Pașcani, partenerul nostru care este alături de noi de 10 ani, a constatat că are nevoie de un brand puternic sub care să funcționeze și un magazin care să fie la standarde europene. Îi urăm succes și multe realizări alături de noi!”

LUCA GLOBAL GROUP continuă strategia de dezvoltare pe termen scurt și mediu. Compania Luca Global Group, din București, activă pe segmentul execuției de obloane, ferestre și uși din lemn stratificat - în principal modele clasice - își distribuie produsele pe întreg teritoriul României în mod direct, dar și la export, pe piețele europene. „Ne-am reluat activitatea la capacitate maximă începând cu data de 1 iunie 2020. La începutul pandemiei, mai precis în perioada stării de urgență, majoritatea angajaților au fost în șomaj tehnic și doar echipa de montaj și-a continuat activitatea, având un șantier deschis în München (Germania). Am



făcut toate demersurile necesare pentru a termina de montat tâmplăria termoizolantă la această lucrare începută înaintea crizei sanitare. De altfel, echipa de montaj a rămas în Germania toată perioada, pentru a nu interveni întârzieri datorate măsurilor de izolare impuse la revenirea în țară. De asemenea, ne-a fost aproape imposibil să ne continuăm lucrările de tâmplărie termoizolantă în Europa. Considerăm că pentru prevenirea unei crize economice prelungite și pentru a nu bloca lanțul comercial, se impune la nivel european eliminarea restricțiilor de transport atât pentru persoane, cât și pentru mărfuri. În ceea ce ne privește, am decis să ne continuăm proiectele de dezvoltare a activității. Astfel, anul acesta am implementat o nouă strategie de marketing, am fost mult mai prezenți în mediul online și am asigurat consultanță de specialitate. Pe termen scurt avem în vedere demararea producției de scări de interior și accesarea de fonduri europene pentru achiziția de utilaje de producție și dezvoltarea logisticii. Și, foarte important, ne-am propus să venim în întâmpinarea cerințelor clienților cu servicii complementare destinate mentenanței tâmplăriei termoizolante, un serviciu care în prezent este destul de greu de găsit pe piața din România”, a precizat Sorin Luca, General Manager în cadrul Luca Global Group.



CONF BINALE s-a axat pe realizarea de tâmplărie termoizolantă unicat. Înființată în anul 1990, compania Conf Binala, cu sediul în județul Vrancea, s-a specializat în producția de ferestre din lemn stratificat, uși de interior și de intrare, ferestre din lemn stratificat placate cu aluminiu și scări. „Modelele pe care le realizăm sunt fabricate exclusiv la comandă. Ferestrele se încadrează din punctul de vedere al prețului în gama medie și premium și sunt complexe, atât ca formă, cât și ca aplicații. Acestea integrează profile din esențe de meranti, pin, tei, cireș și stejar, feronerie AGB și geam termoizolant realizat de societatea Moldoglass (Bacău). Ușile sunt realizate, de asemenea, din diverse esențe și au mărimi diferite. În cadrul unității de producție, avem capacitatea de a realiza modele personalizate pentru

orice destinație, inclusiv pentru clădiri istorice, lăcașuri de cult etc. De asemenea, realizăm inclusiv operațiuni de debitare a mesei lemnoase (a bușteanului de diverse specii). Toate produsele noastre sunt livrate la nivel național atât direct către proiecte, cât și prin intermediul unei rețele care include peste 12 dealeri. În același timp, aproximativ 25% din producția totală ajunge la export, pe piețe precum cele din Olanda, Italia sau Franța. Principalul obiectiv de dezvoltare a activității din acest an constă în extinderea operațiunilor specifice pe piața internă, a menționat Corneliu Mălinoiu, directorul tehnic al firmei.



ROMCO SYSTEM își dezvoltă activitățile de producție. Compania Romco System - București va construi o nouă hală de producție în localitatea Corbu, din județul Constanța. Unitatea va fi echipată cu utilaje performante și va fi prevăzută și cu o zonă administrativă cu o suprafață de aproximativ 186 mp. „Hala va fi construită pe un teren cu suprafață de

10.966 mp și va avea o suprafață construită de 2.407 mp. Procesul tehnologic de producție va fi realizat cu echipamente performante se vor prelucra foile de sticlă de dimensiuni mari (prin operațiuni automatizate de tăiere, sigilare, frezare, găurire, laminare și securizare) în scopul realizării de geamuri dublu și triplu izolate, balustrade din sticlă securizată-laminată, uși de sticlă și cu sticlă structurală, elemente pentru compartimentări interioare de sticlă, cabine de duș, pergole pentru exterior și structuri independente de tip «wintergarden». Din punct de vedere funcțional, în compartimentul dedicat activității de producție, există o rampă de recepție a materiei prime. De aici materia primă pleacă înspre producție de unde rezultă produsul finit. Acesta ajunge ulterior în zona de hală dedicată produselor finite de unde se realizează livrarea către curieri pe o rampă de expediție a marfii. Se respectă astfel normele ordinului MS 119/2014 în ceea ce privește traseul recepție marfă - hală - expediție marfă, au precizat reprezentanții firmei. Compania Romco System activează, în prezent, în domeniul execuției tâmplăriei din PVC și aluminiu, precum și în cel al sistemelor de izolare termică sau pe segmentul imobiliar.

SN DECO GROUP își continuă activitățile la parametri normali. Grupul de firme SN Deco Group, din Sibiu, prin intermediul diviziei de tâmplărie termoizolantă din PVC care produce ansamblurile termoizolante Bastion, și-a continuat anul acesta livrările pentru importante proiecte de construcții. „În luna august a acestui an am finalizat livrările la Universitatea Lucian Blaga, din Mediaș, pentru care



am furnizat peste 154 de ferestre și 10 uși. Totodată, am continuat colaborarea cu firma Total NSA Imobiliare pentru care am livrat tot în cursul acestei veri peste 200 de ferestre și uși. O altă măsură de dezvoltare pe care am adoptat-o în 2020 a fost reprezentată de extinderea echipei de lucru, mai multe posturi fiind disponibile în cadrul firmelor noastre. Deși situația pieței a fost foarte dificilă, nu am omis nici componenta proiectelor de tip CSR. Am decis, astfel, să ne implicăm în organizarea Maratonului XCM / XCO Movelele Blăjului 2020, care s-a desfășurat pe parcursul a două zile în luna septembrie a acestui an, în județul Mureș, au precizat reprezentanții grupului. În cadrul grupului, este activă și firma Lariana specializată în realizarea de sisteme de umbrire de interior și exterior, încă din anul 1995. Odată cu declanșarea crizei sanitare internaționale, angajații grupului au fost obligați să-și limiteze activitatea, reluând-o însă la capacitate maximă imediat ce acest lucru a fost posibil.

Cosmin DINCU

CENTRU DE STICLĂ

PRIMER ELECTRO

Punct de lucru Tâmbor:
Prestare servicii pentru sticlă și oglinzi.
Tg. Mureș, Str. Progresului nr. 2
Tel. 0266 248 430
office@centrudesticla.ro
sticl@centrudesticla.ro

Punct de lucru Livezeni:
Secția de Securizare,
Laminare și prelucrări
Str. Livezeni nr. 287
Județ Mureș
Tel. 0265 247 177
securizare@centrudesticla.ro
prelucrari@centrudesticla.ro

Punct de lucru Livezeni:
Secția de termopansă
Str. Livezeni nr. 279
Județ Mureș
Tel. 0265 255 717
comenzi@centrudesticla.ro

- Geam termopan
- Geam flot de 2, 3, 4, 6, 8, 10, 12 mm
- Geam securizat
- Geam antigrind, antifructie (3.3.1-4.4.1)
- Geam termozonizant
- Geam vitralii
- Geam colorat (roșu, verde, albastru)
- Geam ornament import
- Oglindă cristă 3, 4 mm
- Încălzit tablouri
- Pacotări
- Găurire
- Sigilare
- Geam bombat - curbat
- Distributie de sticlă
- Soldare
- Gravare
- Acvizi
- Montaj - transport
- Distributie de sticlă

www.centrudesticla.ro

Meesenburg
Glas, Fenster, Schmelz und Bauelemente

gb
SICHERHEITZENTRUM

Principalul partener internațional de specialitate B2B pentru producătorii de ferestre și uși, precum și pentru companii de construcții și montaj

250.000 DE ARTICOLE

LOGISTICĂ FLEXIBILĂ

ASISTENȚĂ SERVICE

CONSULTANȚĂ TEHNICĂ

www.meesenburg.com

QUALITÄT Meesenburg SEIT 1756

Limitarea riscurilor prin tehnologii avansate de securitate



În ultimii ani, secțiile judiciare ale poliției din Germania au avut o experiență pozitivă în activitatea specifică de prevenire a infracționalității, iar acest lucru s-a datorat în mare măsură evoluțiilor tehnologice ale sistemelor proiectate pentru limitarea riscurilor de efracție. Practic, prin eforturile conjuncte ale specialiștilor ministerului de resort și prin implementarea celor mai noi inovații, numărul jafurilor din ultimii patru ani a scăzut considerabil. Desigur, succesul este asumat inclusiv de cei care nu au avut nicio contribuție la el, dar aceasta nu scade în nicio măsură meritele factorilor decisivi care au făcut posibilă performanța respectivă. Organele de poliție se numără printre aceștia, prin implicarea totală de care au dat dovadă în acțiunile directe la care au participat prin prinderea infractorilor, însă un efect deosebit a fost și cel generat de măsurile de prevenție. Astfel, cu diverse ocazii care au apărut în ultima perioadă și care au prilejuit în special adresarea către un public numeros, experții au transmis informații complete și gratuite cu privire la principalele vulnerabilități, detaliind, totodată, opțiunile cele mai bune pentru creșterea nivelului de securitate.

Limiting risks through advanced security technologies

In recent years, German police departments have had a positive experience in the specific activity of crime prevention, and this was largely due to technological developments in systems designed to limit burglary risks. Basically, through the combined efforts of the specialists of the relevant ministry and through the implementation of the latest innovations, the number of robberies in the last four years has decreased considerably. Of course, success is assumed even by those who have not made any contribution to it, but it does not mitigate in any way the efforts of the decisive factors that made that performance possible. The police are among them, through the great involvement they have shown in the direct actions in which they participated by catching criminals, but a special effect was also generated by prevention measures. Thus, on various occasions that have arisen recently and which have given the opportunity to address a large audience, experts have provided complete and free information on the main vulnerabilities, detailing, at the same time, the best options for increasing security. In the previous year, at the federal level, was reported a decrease of 16.3% in the number of burglary penetrations compared to 2018. Specifically, in the analyzed interval, "only" 97,504 thefts took place, however this representing the lowest level reached from 1995 to date. Regarding the failed robbery attempts, they decreased by 45.4%, the main merit in those cases being the high-performance security systems that the final beneficiaries and companies installed to protect the properties and assets included in them. Specifically, modern thieves have begun to discover more and more often that the time required to open a window is longer, due to the clearly superior hardware systems that equip them, in such cases the risk of failure being increased (due to the additional noise produced and of triggering alert and warning devices). Unfortunately, including in terms of the number of burglaries, the situation in Germany is pronouncedly heterogeneous, as evidenced by statistics showing seven times more theft in some regions than in others.



Necesitatea efectuării de investiții în sisteme performante de securitate

În anul precedent, la nivel federal, în Germania a fost raportată o scădere de 16,3% a numărului de pătrundere prin efracție în raport cu perioada anterioară. Concret, în intervalul analizat, au avut loc „doar” 97.504 de furturi, totuși acesta reprezentând cel mai mic nivel atins din 1995 până în prezent. În ceea ce privește tentativele eșuate de jaf, acestea au scăzut cu 45,4%, meritul principal în cazurile respective fiind al sistemelor performante de siguranță pe care beneficiarii finali și companiile le-au instalat în scopul protejării proprietăților și bunurilor incluse în acestea. În mod concret, hoții moderni au început să descopere tot mai des că timpul necesar pentru deschiderea unei ferestre este mai mare, datorită sistemelor net superioare de feronerie care le echipează, în astfel de cazuri riscul de eșec fiind sporit (din cauza zgomotului suplimentar produs și al declanșării unor dispozitive de alertare și atenționare). Din păcate, inclusiv prin prisma numărului de spargerii, situația din Germania este pronunțat eterogenă, fapt dovedit prin statisticile care indică un număr de șapte ori mai mare de furturi în anumite landuri față de cele înregistrate, de exemplu, în Bavaria. Acesta demonstrează că, în pofida unei oarecare relaxări în privința respectivei categorii de infracțiuni, nu în toate regiunile beneficiarii acordă atenția cuvenită asigurării unui grad corespunzător de securitate pentru imobilele din proprietate. Datele curente mai arată faptul că o incidență superioară a tentativelor de efracție în locuințele individuale se înregistrează în orașele cu o populație mai mare de 100.000 de locuitori. Această realitate a fost relevată deseori în organele principale de presă, care au demonstrat că astfel de „evenimente” sunt mult mai rare în localitățile mai mici, cu toate că lucrurile s-ar putea schimba în anii următori, inclusiv pe fondul echipării imobilelor cu sisteme performante de protecție, ce vor avea capacitatea să zădărnicească eforturile infractorilor. Din acest motiv, devine tot mai clar că este necesară o abordare integrată, care să vizeze încurajarea cetățenilor de a investi în propria securitate, indiferent dacă nu există încă înregistrate jafuri în zona de reședință.

Numărul infracțiunilor de pătrundere prin efracție a scăzut semnificativ

Cazul Bavariei este tipic pentru acest comportament responsabil, întrucât în acest land se fac eforturi susținute de mai mulți ani în sensul prevenirii infracțiunilor de pătrundere prin efracție. Pe lângă o protecție superioară asigurată de un personal polițienesc competent, locuitorii din regiune beneficiază de sisteme de informare care le facilitează accesul la date esențiale, ajutându-i să opteze pentru cele mai bune soluții de securitate cu care să-și doteze locuințele proprii. Statisticile poliției judiciare demonstrează în mod clar că o astfel de abordare este „câștigătoare”, având darul de a limita în mod drastic infracționalitatea de acest tip. Nimic nu ar fi fost însă posibil fără o implicare directă a polițiștilor în promovarea celor mai moderne și performante tehnologii de siguranță. De altfel, pentru a determina cauza reală a succesului din landul menționat anterior, un grup de experți și consultanți au făcut o cercetare aprofundată a situației, folosindu-se de statisticile oficiale ale ministerului de interne (din care rezultă numărul de infractori arestați), precum și de datele din sistemele de prevenție ce relevă intensitatea fenomenului de descurajare a spargerilor, cu ajutorul tehnologiilor avansate de securitate. Concluziile raportului final au fost mai mult decât relevante, arătând că în 90% din cazurile înregistrate spărgătorii nu au reușit să pătrundă în locuință, grație, în special, dispozitivelor mecanice de securitate care au împiedicat aceste tentative. Diferența a fost constituită de cazurile în care încercările nereușite de intrare prin efracție au fost descurajate prin intermediul sistemelor de alarmare, care au rolul de a alerta atât vecinii, cât și poliția. Mai trebuie subliniat faptul că, în realitate, impactul pozitiv exercitat de tehnologie s-ar putea să fie mult mai mare, la numărul oficial de cazuri adăugându-se și cele în care, pe fondul unor pagube minore, proprietarii nu le-au mai raportat. Din acest punct de vedere, este necesară aplicarea unor măsuri corective, care să vizeze informarea populației cu privire la importanța anunțului oricărui astfel de eveniment, în vederea fundamentării

unor reacții pe măsură ale organelor de ordine publică, în strictă corelație cu realitatea de pe teren.

Ansambluri termoizolante deficitare la capitolul de protecție antiefracție

O analiză aprofundată a eficienței dispozitivelor mecanice de siguranță arată superioritatea netă a ușilor de securitate, în competiția cu celelalte produse specifice. Experiența demonstrează faptul că o ușă impozantă de intrare, chiar și un model care nu beneficiază de o certificare de rezistență antiefracție, reprezintă un obstacol mult mai greu de depășit decât, de exemplu, o fereastră. De altfel, pentru echiparea unui astfel de element cu sisteme care să asigure o clasă de protecție similară celei asigurate de o ușă, costurile aferente ar fi net superioare, acesta fiind motivul pentru care soluția descrisă anterior nu este foarte populară, mai ales în cazul construcțiilor comerciale. Desigur, experții recomandă asemenea produse în toate fazele de consultare care au loc înainte de luarea unei decizii. Argumentele folosite sunt puternice, o fereastră cu o rezistență mare la efracție generând condiții mai bune în relațiile de negociere cu societățile de asigurări. O soluție ar fi aceea de impunere a unui anumit nivel de performanță, clientul fiind lăsat să opteze doar pentru varianta comercială care să asigure caracteristica indicată de poliție. De asemenea, beneficiarii trebuie să conștientizeze că problema spargerilor este reală și poate provoca daune net superioare efortului financiar necesar pentru prevenirea lor. Însă lucrurile nu funcționează întotdeauna așa cum ar trebui. De exemplu, există la momentul actual numeroși beneficiari

care reclamă informarea deficitară din partea dealerilor care le-au instalat ansamblurile de tâmplărie. Practic, în schimbul unor sume importante, au primit ferestre cu un înalt grad de termoizolare (în acord cu eforturile actuale de diminuare a consumului energetic), însă cu deficiențe nete în ceea ce privește protecția antiefracție. Astfel, locuințele respective rămân foarte vulnerabile la acțiunile hoților, iar încercările ulterioare de ajustare nu au eficiența necesară, întrucât, dacă în cazul unităților de geam ar fi relativ simplă înlocuirea pachetelor simple cu unele dotate cu sticlă laminată, în ceea ce privește feronerie, lucrurile se complică exponențial (cu atât mai mult cu cât nici furnizorii unor astfel de sisteme nu recomandă operațiunile de schimbare la fața locului). În cazurile respective, vina poate fi atribuită consultantului sau companiei care s-a ocupat de producția tâmplăriei.

Feronerie din clasa RC2 și geam cu sticlă laminată

Analizele realizate de experți pentru a identifica modul de operare a infractorilor au demonstrat faptul că există cazuri în care elementul de tâmplărie este forțat cu levierul în 17 locuri diferite, fiind exercitat un impact cu un solid rigid (de regulă, aceeași pârgă) inclusiv asupra elementului vitrat. În astfel de cazuri, eșecul determină o frustrare a infractorului, care alege să atace ușa de intrare, fără sorți de izbândă, dat fiind faptul că este de presupus că un proprietar care și-a asigurat atât de bine ferestrele a aplicat o strategie similară inclusiv în ceea ce privește ușa de interior. Toate acestea îi fac pe specialiști să recomande instalarea unor sisteme de feronerie cel puțin

din clasa de rezistență antiefracție RC2, în conformitate cu prevederile standardului EN 1627, precum și geamuri de securitate la care elementul vitrat conține o foaie de sticlă securizată și laminată la exterior. Această din urmă recomandare este făcută în pofida studiilor ce indică un comportament specific al spărgătorilor care evită tentativa de efracție prin geam, având în vedere riscul generat de atragerea atenției vecinilor, prin zgomotul făcut.

Autoritățile susțin financiar eforturile de creștere a rezistenței antiefracție

Un sondaj recent realizat în Germania indică faptul că 91% dintre persoanele intervievate apreciază eforturile autorităților pentru combaterea infracționalității de acest tip și consideră că măsurile pentru prevenirea efracției trebuie continuate. La momentul actual, pe plan federal funcționează 350 de centre de consiliere ale poliției care oferă sfaturi utile, competente și neutre pe aceste teme. De asemenea, se furnizează informații cu privire la producătorii care promovează soluții testate și certificate în ceea ce privește protecția antiefracție, precum și liste cu sistemele de ferestre și uși cele mai potrivite pentru fiecare situație în parte. Verificările se realizează în conformitate cu prevederile EN 1627, toate ansamblurile în cauză fiind supuse procesului de certificare cu o frecvență bianuală de către un organism acreditat. Pe lângă aceasta, poliția mai recomandă instalarea unor sisteme de detectare a efracției, condiția primordială în aceste cazuri fiind ca produsele respective să beneficieze de o mecanică „solidă”.

Articol realizat pe baza comunicărilor științifice de la Rosenheimer Fenstertage

Gama de feronerie oscilo-batantă



ALU-JET 10

Soluția pentru elementele de fațadă de o eleganță deosebită

Mânere cu mecanism îngropat



Utilizare modulară

Datorită tehnicii inteligente de clipsare se poate utiliza pentru aplicațiile oscilo-batant și înainte oscilant

Varietate de modele și suprafețe

testate conform EN 13126-3 și EN 1627
Cu posibilitate de închidere cu cheie.



Design minimalist



Siguranță în sistem

Rolă de închidere pentru toate cerințele de siguranță ale standardului până la RC3 conform EN 1627



Balamale ALU-JET S800

Soluția pentru elementele de fațadă grele de până la 300 kg.

G-U Ferrom Com SRL

Str. Oxigenului nr. 1B
RO-077035 Cernica, Ilfov

Tel.: +40(0)31.402.56.55

Fax: +40(0)31.402.56.56

www.g-u.com

Vorsprung mit System



Montaj profesional folosind sisteme disponibile pe piață



Deși există riscul ca insistența cu care subiectul montajului profesional al ansamblurilor de tâmplărie termoizolantă este abordat să ducă tema respectivă în desuetudine, acesta trebuie asumat având în vedere că, mai ales pe piața din România, compromisul și improvizarea sunt încă atributele definitorii ale operațiunilor de instalare. Chiar dacă informațiile cu privire la felul în care specialiștii recomandă punerea în operă a ferestrelor, ușilor și fațadelor au abundat în ultimele două decenii, recent fiind publicate în versiune românească inclusiv ghidurile ift Rosenheim ce detaliază în mod exhaustiv toate aceste aspecte, companiile încă se cantonează în practici incorecte din punct de vedere tehnic, argumentând că nu există încă cerere pentru un montaj profesional. Desigur, având în vedere costurile ridicate ale unei astfel de opțiuni, până la un punct este de înțeles această abordare, dar dincolo de acesta trebuie afirmat răspicat că orice abatere de la regulile stabilite de experți nu face altceva decât să compromită, mai devreme sau mai târziu, performanțele tehnice și, în final, chiar funcționalitatea ferestrelor.

Professional installation of windows and doors, using available systems

The subject of the professional assembly of thermal insulating joinery must be consistently debated considering that, especially on the Romanian market, compromise and improvisation are still the defining attributes of installation operations. Although information on how specialists recommend the installation of windows, doors and façades has abounded in the last two decades, recently being published in Romanian including the ift Rosenheim guides detailing all these aspects, companies are still trapped in technically incorrect practices, arguing that there is still no demand for professional assembly. Of course, given the high costs of such an option, this approach is understandable to some extent, but beyond that it must be clearly stated that any deviation from the rules set by experts does nothing but endanger the performance and, finally, even the functionality of the windows. Technical solutions are abundant, being developed for decades by the suppliers of systems designed to seal joints. Of course, over time the products have been improved, evolving from simple strips applied to prevent the transfer of moisture between the outdoor and indoor environment, to complex preframing systems made of composite materials and high-performance sealing materials, which completely eliminates the risk of formation of thermal bridges. Practically, in this field of great complexity, so-called "revolutions" are constantly taking place, the suppliers – usually international corporations – being in a process of continuous emulation, from which the companies, especially the ones in developed economies, takes full advantage, using products that improve the performance of the products. On the local market, the good news is that the industry, on all its other levels, is largely in line with global standards in terms of materials used in production and processing technologies. It remains only a last effort, necessary to be undertaken by both manufacturers and companies specializing in assembly, as well as by beneficiaries, to close the circle by properly installing joinery.



Informare corectă și continuă, pentru creșterea gradului de conștientizare

Soluții tehnice există din abundență, fiind dezvoltate de mai multe decenii de către furnizorii de sisteme destinate sigilării rosturilor. Desigur, în timp produsele respective au fost perfecționate, evoluând de la simplele benzi aplicate pentru a preveni transferul de umiditate între mediul exterior și cel interior, la sisteme complexe de precadre realizate din materiale compozite și materiale ultraperformante de etanșare, care să elimine complet riscul de formare a punților termice. Practic, în acest domeniu mare complexitate, au loc în mod permanent așa-numite „revoluții”, companiile active în domeniu – de regulă corporații internaționale – aflându-se într-un proces de emulație continuă, din care piața de profil, mai ales cea din statele dezvoltate ale lumii, profită din plin, folosind produse care nu fac altceva decât să îmbunătățească performanțele bunurilor promovate. Revenind la situația de pe plan local, vestea bună este că industria de profil, pe toate celelalte paliere ale sale, este într-o bună măsură aliniată la standardele globale în ceea ce privește materialele utilizate în producție și tehnologiile de prelucrare. Nu mai rămâne decât un ultim efort, necesar să fie asumat atât de producători și firmele specializate în montaj, cât și de beneficiari, pentru a închide cercul ansamblurilor de tâmplărie, prin instalarea corespunzătoare a unor modele, de altfel, conforme. Elementul care poate dinamiza acest proces este cel de informare corectă și continuă a tuturor părților implicate, pentru a ajunge la acel nivel de conștientizare care să nu mai permită compromisurile în operațiunile de montaj. Pentru aceasta este însă nevoie de timp, nu prea mult însă, deoarece orice lucrare făcută în maniera actuală constituie, în esență, o risipă. În cele ce urmează, sunt prezentate câteva dintre inovațiile care marchează dezvoltarea pieței sistemelor de sigilare și etanșare.

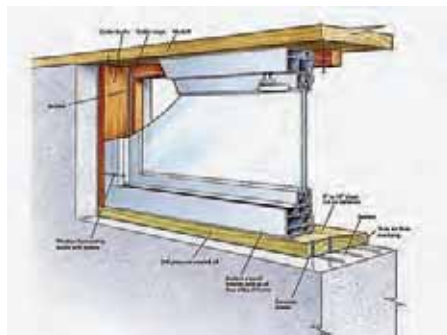
Benzi precomprimate flexibile, pe bază de spumă poliuretanică

Una dintre cele mai performante soluții pentru sigilarea perimetrală a ansamblurilor de tâmplărie termoizolantă este reprezentată de banda de etanșare impregnată cu spumă, care asigură avantaje indiscutabile în ceea ce privește costurile, productivitatea și performanța de izolare în joncțiunea dintre ramă și zidăria adiacentă. Acest tip de bandă tă se caracterizează printr-un grad foarte ridicat de flexibilitate, dat chiar de proprietățile fizice ale materialului pe bază de spumă poliuretanică. Performanțele obținute după aplicarea sa sunt remarcabile atât în planul izolării termice, cât și în cel al protecției acustice, produsul reducând la minimum – în cazul în care planul tâmplăriei este corect amplasat în raport cu cel al fațadei – riscul de apariție a punților termice. De asemenea, grație nivelului ridicat de etanșare, această bandă are o durabilitate remarcabilă la acțiunea factorilor agresivi de mediu, rezistând la cele mai nefavorabile combinații de apă pluvială antrenată de vânt (așa-numita „ploaie de conducere”, eng. driving rain). Toate acestea fac din benzile precomprimate una dintre cele mai recomandate soluții tehnice atunci când se pune problema unei izolări optime la exterior. Produsele din categoria respectivă au fost îndelung supuse unor teste amănunțite, fiind agrementate în toate sistemele de standardizare ale statelor dezvoltate de pe mapamond. Determinările de laborator au relevat caracteristici înalte de durabilitate, ce conferă ansamblului de ferestre o prelungire considerabilă a duratei de exploatare, în condiții de funcționalitate perfectă. Aplicarea este facilă și mult mai rapidă în raport cu cea a materialelor tradiționale utilizate la montajul ferestrelor, grație suprafeței adezive de pe partea prevăzută pentru a veni în contact cu profilul. Imediat după fixare, banda expandează și reușește să sigileze în mod eficient toate golurile din zona de conexiune. De asemenea aplicarea în stare uscată elimină complet operațiunile ulterioare de curățare și eliminare a materialului în exces.

Sisteme 3 în 1 de mare performanță, pentru aplicatori profesioniști

O alternativă viabilă este reprezentată de așa-numitele sisteme „3 în 1” constând în spumă poliuretanică de pistol, pentru aplicare profesională, bandă butilică și silicon pentru finisaj și etanșarea consolelor de fixare. O astfel de combinație, pusă corect în operă, se poate constitui într-o veritabilă barieră împotriva aerului și a umidității. Sistemul asigură o maximizare a performanțelor energetice și celor de fonoizolare, fiind recomandat atât pentru montajul ansamblurilor de tâmplărie la clădirile noi, cât și pentru lucrările de reabilitare a construcțiilor existente. Date fiind caracteristicile tehnice îndelung verificate ale soluției respective, cei mai mulți furnizori acordă garanții ce ating 15 ani. Spuma folosită este un material special conceput pentru astfel de aplicații, exercitând o presiune redusă asupra profilului (pentru a evita inducerea unor sarcini suplimentare care ar putea duce, în timp, la deformare acestuia) și având celulele închise (caracteristică ce îmbunătățește în mod radical proprietățile de protecție acustică). În ceea ce privește banda cauciucată (butilică) ce se amplasează la exterior, rolul acesteia este de protecție suplimentară a zonei de joncțiune, prevenind incidența radiației solare ultraviolete asupra materialului de etanșare și garantând, suplimentar, etanșeitatea la aer, respectiv impermeabilitatea la apă. Testele de laborator relevă faptul că soluția descrisă anterior oferă o elasticitate ideală conexiunii dintre ramă și zidărie, putând fi aplicată inclusiv pe

suprafețe umede sau reci. De asemenea, nu necesită tratamentul prealabil cu grund, având o adeziune ridicată la o mare varietate de suporturi, cum ar fi ciment, cărămidă, piatră, polistiren expandat sau extrudat, aluminiu finisat în câmp electrostatic, oțel, fibră de sticlă, lemn, PVC etc. Fiind vorba despre un sistem hibrid, este necesară specializarea suplimentară a aplicatorilor, pentru a asigura rezultatele scontate.



Precadrul, un sistem de montaj cu efecte hotărâtoare asupra performanței

Probabil că produsul ce asigură unele dintre cele mai spectaculoase îmbunătățiri ale calității montajului, dar care, în pofida faptului că este promovat intens de furnizori, nu a consemnat încă un real succes de piață este reprezentat de precadru. Profilele din care sunt executate aceste elemente se pot fabrica din diverse materiale, începând cu

lemnul și terminând cu soluțiile compozite. Aceste repere au o structură solidă și permit realizarea flexibilă a unor elemente rectangulare, adaptate la dimensiunile golului de montaj și instalate rapid pe zona de glaf (germ. Laibung) cu ajutorul unui material adeziv monocomponent și, la nevoie, prin intermediul câtorva organe de asamblare uzuale. Lățimea elementului respectiv se alege astfel încât să acopere în totalitate și chiar să depășească adâncimea constructivă a ramei. Structura suplimentară astfel rezultată facilitează echipelor de montaj posibilitatea instalării elementelor de tâmplărie în mod rapid și facil, amplasându-le chiar și în planul termosistemului, fără a mai fi necesare console metalice care să inducă riscul apariției unor punți termice și să îngreuneze ulterior acțiunile de schimbare a ferestrelor, după încheierea perioadei de exploatare a acestora. Precadrele executate din materiale compozite au o rezistență deosebită și sunt recomandate inclusiv pentru instalarea ușilor de mare gabarit, în două sau mai multe canaturi. Un alt avantaj major este reprezentat de fixarea sigură a ferestrelor inclusiv în cadrul structurilor realizate din blocuri de cărămidă cu goluri, ce prezintă vulnerabilități cunoscute în ceea ce privește soliditatea fixării în șuruburi. Practic, precadru, indiferent de materialul din care este realizat, devine o parte integrantă a structurii clădirii și, grație proprietăților sale termoizolante superioare, reduce în mod considerabil riscul de apariție a punților termice în perimetrul de conexiune.

Ovidiu ȘTEFĂNESCU

**CULISANTE
CU RIDICARE**
realizate cu profile **HST
REHAU GENE®**

Scheme constructive variate:
A, A cu supralumină, A3, C, G și K

10 culori permanent în stoc

Prag termoizolant din aluminiu
cu înălțimi de 50 sau 25 mm
și opțional prag "0"

Dotări suplimentare ce asigură
confort și siguranță: limitator SOFT-
CLOSE, acționare electrică HS Master

**Prețuri speciale
pentru producătorii
de ferestre!**

Paletă coloristică variată
Peste 75 de nuanțe obținute prin înfiorare,
culori simple sau imitație lemn

Piacare cu aluminiu pentru un plus
de estetică și protecție

**CALCULATOR
DE PREȚ ONLINE**

**Fereastră
SUKI**

www.culisantecuridicare.ro

Str Agromec nr. 3, Moara Vlăsiei, Ilfov
Tel: (+4) 021 267 2144, 0740 111 613
E-mail: vanzari@culisantecuridicare.ro

**CULISANTE
SMART-SLIDE**
Uși glisante cu etanșare
perimetrală pe garnituri
alternativă inteligentă la ușile de tip
oscilo-culisanse PSK

Acționare ușoară
Mecanismul de închidere inovativă
permite o operare simplă și intuitivă,
similară ușilor culisante cu ridicare HST

Deschideri generoase
Ușile culisante SMART-SLIDE
schema A pot avea o dimensiune
totală de 3 x 2,4 m

ALUPILOT, feronerie inovatoare prezentă în portofoliul Aluprof



Sistemul de feronerie AluPilot permite montajul rapid al ferestrelor prin utilizarea unei cantități mai mici de piese și scule pentru instalare.

Principalul beneficiu asigurat de această soluție inovatoare este constituit de posibilitatea evitării părților celor mai dificile ale procesului de montaj, cum ar fi perforarea găurilor și tăierea tijelor de conectare pe lungime. Conceptul nou de feronerie implică o modalitate net simplificată pentru aceste operațiuni speciale, constând în faptul că elementele sunt îmbinate dintr-o pozitie de rabatare și dinspre exterior, prin intermediul unei manete. Ulterior, componentele respective sunt asamblate între ele, cu ajutorul a șapte tije cu lungimi diferite. AluPilot înseamnă economie de timp și costuri scăzute de exploatare, la care se adaugă și o eficiență sporită.



În prezent, sistemul este disponibil în portofoliul Aluprof, putând fi comandat de companiile producătoare care sunt interesate de îmbunătățirea randamentului de lucru și de accelerarea producției de ferestre.

Procesul de fabricație este net simplificat

Minimizarea numărului de elemente din care este compus sistemul de feronerie, alături de simplificarea montajului permit scurtarea procesului de producție cu aproximativ 10 minute. Suplimentar, prin respectiva abordare tehnică, Aluprof a asigurat inclusiv îmbunătățirea producției elementelor din aluminiu, ceea ce permite o abordare și mai individualizată a cerințelor fiecărui client în parte. Elementele gata de utilizat, împreună cu setul de



montaj sunt furnizate de producător, iar aceasta permite adaptarea profilelor de transmisie la dimensiunea ferestrelor. Prin colaborarea cu firma Winkhaus, grupul polonez a avut posibilitatea de a realiza testele de certificare a feroneriei AluPilot într-un laborator german. În cadrul acestora, au fost efectuate câteva încercări preliminare, verificându-se, printre altele, permeabilitatea la aer, etanșeitatea la apă și rezistența la sarcini generate de vânt. Astfel, s-a permis pregătirea feroneriei în configurația optimă, pentru realizarea de teste într-o unitate externă. În final, AluPilot a obținut certificatul QM 328, eliberat de institutul ift Rosenheim. Winkhaus s-a mai ocupat, de asemenea, de monitorizarea și susținerea procedurilor de testare și certificare a tâmplăriei Aluprof și la alte institute independente.

Informații suplimentare, la www.aluprof.eu

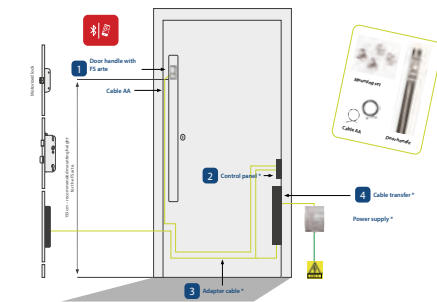
Scanner-ul ekey ARTE de la Meesenburg, performanțe unice pe piață



Scanner-ul cu amprentă digitală pentru uși și mânere ekey ARTE este cel mai mic cititor de acest tip de pe piață, cu posibilitatea de a fi montat atât în cadrul foii de ușă, cât și pe tocul acesteia sau în mod discret, la nivelul mânerului. De asemenea, în opinia producătorului, acesta este cel mai fiabil cititor de pe piață, funcționând în toate condițiile atmosferice (între -20°C și +60°C), ceea ce este foarte important pentru situația în care acesta se montează la o ușă de exterior. În același timp, prezintă și cel mai ridicat nivel de siguranță de pe piață, respectiv un nivel FAR (false acceptance rate) de 1:10.000.000.

Garanție de 5 ani pentru scanner-ul cu amprentă digitală pentru uși și mânere ekey ARTE

Scanner-ul cu amprentă digitală pentru uși și mânere ekey ARTE este fabricat în Austria și are 5 ani garanție. Acesta se poate monta foarte ușor, cu ajutorul cablurilor prevăzute cu conectori speciali și care sunt disponibile pentru orice tip de sistem tip „broască” cu motor, în timp ce programarea sa se poate face prin intermediul aplicației de telefon mobil, disponibilă pentru dispozitive cu Android sau iOS. Totodată, scanner-ul ekey ARTE este prevăzut cu un software inteligent, respectiv un sistem de tip „firmware”, care învață



de la utilizator. De exemplu, acesta poate învăța cum se dezvoltă degetul la copii, motiv pentru care nu este nevoie să se reînregistreze amprenta acestora după ce au crescut. Scanner-ul ekey ARTE este disponibil în nuanțe de negru și inox, fiind, de asemenea, compatibil cu mânere de diferite dimensiuni, cu secțiuni diverse și nuanțe multiple, prevăzute sau nu cu LED-uri. În același timp, acest produs este ideal pentru ușile cu design exclusivist, mai ales pentru că asigură posibilitatea de a fi montat în cadrul mânerului.

Un alt motiv de nerefuzat pentru a alege scannerul ekey ARTE este comoditatea de neegalat, pentru că este imposibil ca utilizatorul să rămână blocat în afara unei incinte, având în vedere că însuși degetul său este cheia de acces. Nivelul de securitate pe care ekey ARTE îl atinge este, de asemenea, unul maxim, nu doar datorită cheilor ce nu pot fi ră tăcite, ci și faptului că protecția

împotriva falsificării este maximă, iar transmisia autorizației de acces este imposibilă. Astfel, ekey ARTE este de 1.000 de ori mai sigur decât un cod format din patru cifre și poate stoca până la 99 de amprente digitale. Potrivit deopotrivă pentru utilizări rezidențiale și industriale, ekey ARTE poate fi instalat la ansambluri de uși sau mânere din orice tip de material (plastic, aluminiu sau lemn) și este ușor de întreținut. Informații suplimentare, la www.meesenburg.de



EJOT® PRO GAP Giga Flex, profil special de conexiune a ferestrelor

Gama de profile **EJOT PRO LINE** este dezvoltată permanent. Astfel, portofoliul a fost îmbogățit cu noul profil cu plasă Giga Flex de 10 mm, destinat realizării conexiunilor tâmplăriei cu elementele perimetrice de zidărie. Produsul se încadrează în clasa A, conform normelor de montaj germane și prezintă o multitudine de beneficii pentru companiile specializate în montaj. Astfel, Giga Flex are capacitatea de a prelua mișcările sau deformările tâmplăriei și tencuielii decorative din proximitatea sa, care apar în zonele de rost și pe suprafețele de joncțiune dintre cele două elemente.



Compensare eficientă a deformărilor, pe toate cele trei dimensiuni

De asemenea, cu cât termosistemul folosit pentru izolarea termică a peretelui exterior are o grosime mai mare și cu cât deschiderea destinată montajului tâmplăriei este mai amplă, cu atât deplasările dintre elementele de contact sunt mai ridicate. În acest sens, profilul cu membrană construit pe baza tehnologiei Giga Flex are rolul de a prelua pe toate cele trei dimensiuni (lățime, înălțime și adâncime) aceste deformări.

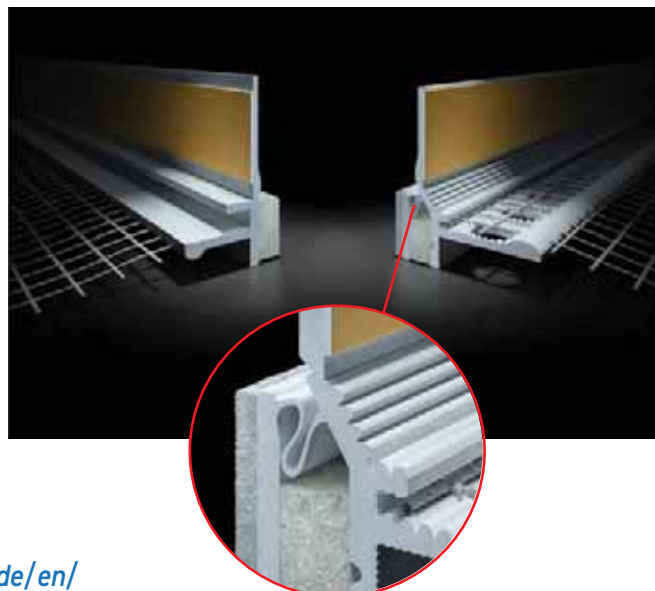


Infiltrațiile de ploaie și umiditate sunt prevenite în proporție de 100%

Sistemul asigură, astfel, un nivel superior de etanșare, fiind deosebit de rezistent în timp și, în același timp, foarte fiabil. De aceea, profilul Giga Flex de 10 mm constituie soluția optimă pentru a preveni infiltrațiile de apă pluvială și umiditate.

Design impecabil și rezistent în timp la ansamblurile ce folosesc profile Gigaflex

Un beneficiu suplimentar este cel estetic: prin utilizarea Giga Flex este eliminat riscul de apariție de fisuri și crăpături în aria de conexiune dintre tencuială și sistemele din care este executată rama tâmplăriei termoizolante. Profilele sunt disponibile în variantă albă sau antracit, cu sau fără membrană de protecție.



Mai multe detalii despre gama de profile **EJOT Pro-Line** găsiți accesând următorul link: <https://www.ejot-proline.de/en/>

TELECO: Soluții inteligente de control pentru dispozitivele de umbrire



Portofoliul furnizorului italian Teleco include sisteme complete de control al dispozitivelor acționate automat, ce simplifică utilizarea acestora și facilitează operațiunile de montaj. Compania este specializată inclusiv în fabricația de telecomenzi pentru elementele de protecție solară, avantajul sistemelor Teleco de control la distanță fiind constituit de înglobarea tuturor funcțiilor necesare într-un singur produs. Acesta poate controla funcționarea motoarelor de închidere/deschidere, a surselor de iluminat, a instalațiilor de încălzire și a tuturor celorlalte dispozitive inteligente aferente sistemelor de umbrire, asigurând integrarea lor în sistemul de management al clădirii (BMS).

Sisteme standard sau personalizate, cu un design avangardist

Versiunea complet retractabilă constituie o soluție care se adaptează perfect la structura dispozitivelor de umbrire. Practic, utilizatorul are în raza vizuală doar sistemul de comandă la distanță, constând într-o linie de elemente de transmisie a semnalului, cu un design rafinat, care se adaptează în mod optim la ambientul interior. Varianta Noon este reprezentată de un transmițător manual cu aspect deosebit, ce se poate fixa pe perete și care permite controlul tuturor dispozitivelor Teleco

prin intermediul undelor radio. Produsul este din policarbonat, fiind disponibil în versiune albă sau neagră. Este ideal pentru controlul sistemelor de umbrire instalate la pergole și verande, o singură astfel de telecomandă având capacitatea de a controla orientarea lamelor, a ecranelor, reglarea volumului audio, ajustarea intensității luminoase, combinațiile de culori RGB și funcționarea instalației de încălzire. De asemenea, pentru utilizatorii care preferă folosirea smartphone-ului, a fost dezvoltată aplicația Daisy App, foarte ușor și intuitiv de folosit, fiind o interfață funcțională ce reproduce cu precizie configurația casei. Daisy poate comunica direct cu dispozitivele Teleco tot prin intermediul undelor radio. Această soluție inovatoare are capacitatea de a activa și programa funcționarea tuturor automatizărilor instalate, individual sau în grup, ajustând intensitatea,



comutând între modulele pornit/oprit sau cel manual al instalației de iluminat - toate pentru a asigura crearea unor scenarii multiple ce pot fi accesate la orice moment. În plus, Teleco poate realiza, la cerere, soluții personalizate, identificând cea mai bună metodă de control pentru fiecare aplicație în parte. Informații suplimentare, la www.telecoautomation.com



ROTO AL 300, feronerie pentru ferestre din aluminiu cu aspect unitar



Pentru a veni în întâmpinarea trendului în care cerceveaua devine coplanară cu tocul, datorită muchiei decalate a acestuia din urmă, Roto a preluat această tendință de design și propune sistemul de feronerie Roto AL 300. Acesta asigură faptul că, atunci când ansamblul este închis, fereastra are un aspect unitar, neîntrerupt. Efectul respectiv este obținut grație geometriei speciale a balamalelor, ce permit, practic, cercevelei să se alinieze perfect cu muchia decalată a tocului. Noua balama dezvoltată de specialiștii diviziei Roto Aluvision poate fi instalată atât pe partea stângă, cât și pe cea dreaptă, extinzând, astfel, în mod semnificativ spectrul de utilizare a modului de feronerie. Datorită componentelor clipsabile premontate, acest tip de feronerie se

instalează foarte rapid, fiind redus efortul de montaj și timpul alocat operațiunilor aferente. Roto AL 300 poate echipa ferestre cu acționare oscilo-batantă sau oscilantă, cu o greutate maximă de 80 kg. În cazul ansamblurilor oscilante, pentru a ajunge la performanța menționată anterior, este necesară adăugarea unei balamale reglabile de falț.

Flexibilitate în producție și reducere semnificativă a stocurilor

În ceea ce privește clemele de prindere, acestea asigură o creștere a siguranței operațiunilor de montaj. Datorită existenței unui număr mai mic de părți componente, se obțin, de asemenea, avantaje nete în ceea ce privește reducerea stocurilor. Balamaua inferioară de cercevea



permite reglajul pe direcția laterală și cea verticală. Pentru instalarea noului colțar ce include piesa ce împiedică acționarea greșită nu este nevoie de scule speciale. În vederea sporirii flexibilității în procesele de producție, punctele suplimentare de închidere amplasate pe latura unde sunt instalate balamalele pot fi montate în sistem cu locaș de 6 mm sau 10 mm. Sistemul de la Roto garantează un aspect similar indiferent dacă ferestrele sunt de tip oscilo-batant sau oscilant. Practic, Roto AL 300 oferă producătorilor de tâmplărie termoizolantă calitatea recunoscută a produselor grupului german inclusiv pentru ferestrele din gama economică, realizate din aluminiu, oferind acestora avantaje nete în materie de design. Informații suplimentare, la www.rotomania.ro





FERESTRE, UȘI, RULOURI
ADF PROD SRL

Str. Dimitrie Leonida nr. 113 C
610168 - Piatra-Neamț, Jud. Neamț
Tel.: 0233-227.048; Fax: 0233-227.049
E-mail: office@fereastra-adf.ro
www.fereastra-adf.ro



Producător de tâmplărie din PVC și
geam termoizolant.



AGER SRL

Str. Mihai Viteazu nr. 324
525300 - Întorsura Buzăului, Jud. Covasna
Tel./Fax: 0267-370.461
Mobil: 0762-200.005
E-mail: unikat@unikat-group.com
www.unikat-group.com



Producător de tâmplărie termoizolantă
din PVC și Aluminiiu.



ATERM SRL

Str. Gării FN,
551010 - Medias, Jud. Sibiu
Tel./Fax: 0369-455.555; Fax: 0269-833.118
Mobil: 0754-042.042
E-mail: office@aterm.ro
www.aterm.ro



Producător de tâmplărie termoizolantă
din PVC și aluminiiu.



BIG
aluminium
**BORDAS INDUSTRIAL
GROUP OF ALUMINIUM SA**

Str. Depozitelor nr. 24
540240 - Târgu Mureș, Jud. Mureș
Tel./Fax: +40 265 210 772; +40 365 401 054,
+40 365 401 055
E-mail: office@bigal.ro
www.bigal.ro



Tâmplării din aluminiiu, placări cu
paneluri compozite, proiectare de
specialitate, pereți cortină,
prelucrări table.



BUCOVRAD COM SRL

Str. I. Porumbescu nr. 6
725400 - Rădăuți, Jud. Suceava
Tel./Fax: 0230-564.195
Mobil: 0722-641.089
E-mail: bucovrad@yahoo.com



Producător de tâmplărie
din PVC - VEKA și tâmplărie
din aluminiiu Grecia.



CLEMANS AL-GLASS SRL

Str. Mierlușești, nr. 17A
117045 - Bascov, Jud. Argeș
Tel.: 0727-735.070, 0799-885.675
E-mail: tamplarie@clemansalglass.ro,
E-mail: sticla@clemansalglass.ro
www.clemansalglass.ro



Producător de tâmplărie PVC
și aluminiiu, pereți cortină,
geam termoizolant, sticlă procesată
(securizare, printare, laminare).



EUROGLASS SRL

Calea Națională nr. 4
710011 - Botoșani, jud. Botoșani
Tel./Fax: 0231-533.152; Mobil: 0752-442.800
E-mail: office@euroglassbt.ro;
E-mail: euroglass2008@yahoo.com
www.euroglassbt.ro



Tâmplărie din PVC și aluminiiu;
geam termoizolant, sticlă ornamentală
și vitralii; profile din PVC,
feronerie și accesorii.

www.atelieruldeferestre.ro

FENSTERWELT SRL

Sos. București nr. 45-49,
077055 - Ciorogârla, Jud. Ilfov
E-mail: office@fensterwelt.ro



Producător de tâmplărie și sticlă
pentru fațade termoizolante.



IZOTEC GROUP

Str. Gheorghe Caranfil, nr. 2
617410 - Săvinești, Jud. Neamț
Tel.: 0233-221.072; Fax: 0233-281.122
E-mail: office@izotec.ro
www.izotec.ro
https://business.facebook.com/izotecgroup/



Soluții pentru ferestre și uși
din profile PVC.



LUCA GLOBAL GROUP SRL

Str. Wilhelm Filderman nr. 18
030866 - București, Sector 3
Tel.: 021/320.60.86
Mobil: 0745.375.017
E-Mail: office@lucagroup.ro
www.lucawood.ro



Tâmplărie din lemn stratificat:
uși de interior și exterior, ferestre,
obloane, scări, balustrade și parchet
din lemn, amenajări de lemn, mobilier.



MAIA MAGIC THERM SRL

Str. Ștefan cel Mare nr. 24
600364 - Bacău, Jud. Bacău
Tel./Fax: 0334-101.619, 0746-570.523
E-mail: office@mmtherm.ro
www.mmtherm.ro



Montaj profesional pentru sisteme
complete de ferestre și uși din pvc și
aluminiiu. Uși de garaj, sisteme complete
de umbrire, compartimentări din sticlă.



OPTIMEDIA SRL

Calea Santandrei nr. 38
410238 - Oradea, jud. Bihor
Tel.: 0259-427.676
E-mail: dealeri@optimedia.com.ro
www.optimedia.com.ro



Producător de tâmplărie din PVC,
aluclup și aluminiiu.



TAMOGLASS PERFECT SRL

Șos. Giurgiului nr. 5
077120 - Jilava, jud. Ilfov
Tel.: 0751-111.110
E-mail: georgeta@tamoglass.ro
www.tamoglass.ro



Prelucrare sticlă plană de la
sigilare sticlă termoizolantă,
finisare, securizare până la printare
ceramică în sticlă.
Depășim limitele prin tehnologie.



TEHNOPROFIL SERV SRL

Str. Luncii nr. 4B
335700 - Orăștie, jud. Hunedoara
Tel.: 0254/244.286
Mobil: 0724-076.962; 0724-507.303
E-mail: tehnoprofilserv@yahoo.com
www.tehnoprofil.ro



Rulouri exterioare din aluminiu
pentru producătorii și montatorii de
tâmplărie.



WINCONCEPT DESIGN SRL

Str. Mihai Bravu nr. T10
105800 - Mizil, Jud. Prahova
Tel.: 0730 111 195
E-mail: office@windowconcept.ro
www.windowconceptdesign.com
www.winconceptdesign.ro



Fabricarea și comercializarea
tâmplăriei din PVC, aluminiu și a
sistemelor de umbrire.



ZUPFINESTRE SRL

Str. Basarabia nr. 14, sat Brătuleni
707307 - Com. Miroslava, Jud. Iași
Tel.: 0332-408.416
Mobil: 0737-022.200
E-mail: office@zupfinestre.ro
www.zupfinestre.ro



Producător de tâmplărie
termoizolantă din PVC și Aluminiu,
uși de garaj, sisteme de umbrire.



AKZO NOBEL POWDER COATINGS SA

B-dul Burebista nr. 1, Bl. D15, sc 2, et. 4, ap. 50
031106 - Sector 3, București
Tel./Fax: 021/323.23.14
E-mail: viorel.ungur@akzonobel.com
www.interpon.ro



Vopsea pulbere pentru vopsire
în câmp electrostatic.



ALUSET ROMANIA SRL

B-dul Biruinței nr. 100,
077145 - Pantelimon, Jud. Ilfov
Tel.: +40 21 3502026-27, +40 724 044128
Fax: +40 21 3502031
E-mail: office@aluset.ro
www.aluset.ro



Vopsitorie electrostatică.
Paneluri ornamentale.
Prelucrarea tablelor din aluminiu
și din oțel.



FERONERIE ȘI ACCESORII TÂMLĂRIE

BITT BAU SRL

Str. Harghita nr. 95
530152 - Miercurea Ciuc, Jud. Harghita
Tel./Fax: 0266-372.054, 0266-371.504
Mobil: 0724-290.053, 0724-290.054
E-mail: office@bittbau.ro
www.bittbau.ro



Importator și dealer autorizat ROTO,
feronerie și accesorii tâmplărie.



DECCO SA

ul. V Poprzeczna 15
04-611 Warsaw, Poland
Tel.: 0722.191.437
e-mail: florin.mihai@decco.eu
www.decco.eu



Producător de profile din PVC.



we domore for security

DOM ROMANIA SRL

Șos. de Centură București nr. 316, corp I, et. 2
077105 - Glină, jud. Ilfov
Tel./Fax: 031.103.62.33
Mobil: 0727-925.380
E-mail: office@dom-romania.ro
www.dom-romania.ro



Sisteme de control al accesului,
dispozitive de închidere industriale
și de uz casnic, feronerie.



TÜRBÄNDER. MADE IN GERMANY.

Dr. Hahn GmbH & Co. KG

Trompeterallee 162-170
D-41189 - Moenchengladbach-Wickrath
Tel.: +49(0)2166 954 444
Fax: +49(0)2166 954 3
Mobil RO: 0720-774.544
E-mail: vertrieb@dr-hahn.de
www.dr-hahn.de



Balamale pentru uși realizate
cu profile de aluminiu sau PVC.



elumatec România SRL

Str. Polonă nr. 86
010506 - Sector 1, București
Tel.: 021-210.69.17; Fax: 021-210.69.46
E-mail: mail@elumatec.ro
www.elumatec.com



Producător de linii complete
de utilaje pentru tâmplărie
din aluminiu și PVC fabricate
exclusiv în Germania.



INTERCOM TOPAZ

Str. Aurel Vlaicu nr. 125
900154 - Constanța, Jud. Constanța
Tel./Fax: 0341-463.417, 0722.666.316
e-mail: bialtopaz@yahoo.com
www.intercomtopaz.ro; www.windoline.ro



distribuitor profile pvc OPTIMALINE
și WINDOLINE, feronerie GEVISS,
armătură, panel, pervaz, accesorii,
profile aluminiu, plase insecte plise
și rulouri exterioare, uși garaj

**MEDIAPRESS**

Depozit București: +40 21 256 11 31
Depozit Baia Mare: +40 262 226 335
E-mail: salamander@profilepvc.ro
www.profilepvc.ro



Distribuitor unic de profile PVC
SALAMANDER fabricate în Germania.

**MEDIAPRESS**

Depozit București: +40 21 256 11 31
Depozit Baia Mare: +40 262 226 335
E-mail: salamander@profilepvc.ro
www.profilepvc.ro



Distribuitor unic de profile PVC
pentru ferestre și uși Brügmann.



București DN3 Km 21 + 850 m,
077030 - Brănești, Jud. Ilfov
Tel.: + 40 372.76.32.35
E-mail: office@nhdp.ro
www.centrudefinisaje.ro



Centru integrat de finisaje industriale:
vopsitorie suprafețe din PVC și sticlă,
înfoliere profile PVC și aluminiu,
vopsire în câmp electrostatic.



Șoseaua de Centură nr. 80
(Complex Mirano)
077090 - Domnești, Jud. Ilfov
Fax: 0372-879.693
Mobil: 0730-099.990
E-mail: info@pmtechnic.ro
www.pmtechnic.com



Producător și distribuitor
accesorii PVC.



Str. Corneliu Coposu nr. 167,
400228 - Cluj-Napoca, Jud. Cluj
Mobil: 0723-300.257
Tel./Fax: 0264-480.072
E-mail: info@pmtechnic.ro
www.pmtechnic.com



Producător și distribuitor
accesorii PVC.



Punct de lucru Bacău
Str. Ștefan cel Mare nr. 2,
600356 - Bacău, Jud. Bacău
Tel.: (004) 0234.512.066
Fax: (004) 0234.516.382
E-mail: bacau@rehau.com
www.rehau.ro/modernlife



Ferestre reinventate.
Pentru viață modernă.



Sediu central București
Șoseaua de Centură nr. 14-16,
077180 - Tunari, jud. Ilfov
Tel.: (004) 021.266.51.80
Fax: (004) 021.266.51.81
E-mail: bucuresti@rehau.com
www.rehau.ro/modernlife



Ferestre reinventate.
Pentru viață modernă.



Punct de lucru Cluj
Str. Libertății nr. 17,
407035 - Apahida, jud. Cluj
Tel.: (004) 0264.415.211
Fax: (004) 0264.415.213
E-mail: clujnapoca@rehau.com
www.rehau.ro/modernlife



Ferestre reinventate.
Pentru viață modernă.

**REYNAERS ROMANIA**

Afi Tech Park 1
B-dul Tudor Vladimirescu nr. 29, etaj 3
050881 - Sector 5, București
Tel.: 021.321.08.38
E-mail: office@reynaers.ro
www.reynaers.ro



Sisteme de ferestre și uși din
aluminiu, sisteme de glisare,
luminatoare, pereți cortină
și parasolare.

**SEA ROMANIA SRL**

Str. Progresului nr. 110-116
050696 - Sector 5, București
Tel.: 0214-100.600, Fax: 0214-100.900
Mobil: 0372.100.600
E-mail: office@sea.ro
www.sea.ro



Comercializează feronerie pentru
uși/ferestre, organe de asamblare
și materiale de construcții, unelte
pneumatice, accesorii destinate
amenajărilor interioare.

**SIMONSWERK GmbH**

Bosfelder Weg 5
Rheda-Wiedenbrück,
D-33378, Germany
Tel.: +40725-925.600
E-mail: radu.marchis@simonswerk.ro
www.simonswerk.ro
www.hingesystems.com



Balamale pentru uși.

**STÜRTZ ROMANIA**

Str. Tudor Arghezi nr. 16
500167 - Brașov, Jud. Brașov
Tel.: 0722-346721, 0740-403091
www.stuertz.com



Producție, import și distribuție de
echipamente pentru tâmplărie PVC
și aluminiu.

protect **A**peel

paint.protect.peel

PROTECTAPEEL este o folie lichidă, rezistentă la apă, concepută pentru a oferi protecție, în timpul construcțiilor, suprafețelor neporoase vulnerabile la deteriorări, cum ar fi:

- » **PARDOSELI**
- » **BALUSTRADE**
- » **PEREȚI CORTINĂ**
- » **SUPRAFEȚE VITRATE**
- » **CĂZI DE DUȘ ȘI UNITĂȚI DE BUCĂTĂRIE**

După aplicarea în formă lichidă, produsul se usucă formând o peliculă etanșă care, pentru o perioadă de până la 12 luni, protejează suprafețele împotriva:

- » **ZGÂRIERILOR**
- » **URMELOR DE IPSOS**
- » **STROPIRILOR CU MORTAR**
- » **ÎMPROȘCĂRILOR CU VOPSEA**
- » **PRAFULUI ȘI MURDĂRIEI DIN ȘANTIER**

**TEHNOLOGIA VIITORULUI ÎN DOMENIUL
PROTECȚIEI SUPRAFEȚELOR, DISPONIBILĂ ASTĂZI!**



Prin folosirea **PROTECTAPEEL**, companiile de construcții își pot îmbunătăți amprenta de carbon prin reducerea deșeurilor.

De asemenea, costurile generate de curățarea suprafețelor pot scădea cu până la 30%.

FEYRO



FEYRO COATINGS SRL

☎ 0729 972 912

✉ I.C. Brătianu 182, Brănești, Ilfov

@ office@feyro.ro

🌐 www.feyro.ro

